SERGIO FAJARDO

ESTRATÉGIAS E TERRITORIALIDADES DAS COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS E DAS EMPRESAS GLOBAIS DO SETOR AGROINDUSTRIAL NO PARANÁ

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
FACULDADE DE CIÊNCIAS E TECNOLOGIA
Campus de Presidente Prudente

ESTRATÉGIAS E TERRITORIALIDADES DAS COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS E EMPRESAS GLOBAIS DO SETOR AGROINDUSTRIAL NO PARANÁ

Sergio Fajardo

Orientador: Prof. Dr. Messias Modesto Passos

Tese elaborada junto ao Programa de Pós-graduação em Geografia - Área de Concentração: Produção do Espaço Geográfico, para obtenção do Título de Doutor em Geografia.

Presidente Prudente

2007

À minha mãe Arlete, dedico

Pelo seu amor incondicional. Sempre um apoio e consolo, ainda que esteja com a saúde frágil é um carinho constante nos momentos mais difíceis, como na época da perda de meu pai em maio de 2006.

"Haja hoje para tanto ontem".

Paulo Leminski

“A nós bastem nossos próprios ais,
Que a ninguém sua cruz é pequenina.
Por pior que seja a situação da China,
Os nossos calos doem muito mais...”

Mário Quintana

AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar ao meu orientador, Professor Messias Modesto Passos, pela confiança em acreditar nesse "desafio". Ele teve um papel fundamental desde a definição da pesquisa no início do Doutoramento, até na condução da orientação, apontando os melhores caminhos. Meus agradecimentos aos professores, com os quais tive a grata satisfação de conviver durante as disciplinas na Unesp: José Gilberto de Souza, Roberto Verdum, Rogério Haesbaert, Marcos Aurélio Saquet e Jonas Nery. Cada qual colaborando de algum modo com o trabalho, estimulando a relação dos assuntos trabalhados nas aulas com as reflexões da pesquisa. Agradeço ainda:

-Aos professores Antonio Nivaldo Hespanhol e Márcio Rogério Silveira pelas contribuições valiosas na qualificação.

-Ao Sr. Antonio Sergio Gabriel, superintendente administrativo da Coamo, por ter concedido uma entrevista esclarecedora.

-Ao Sr. Marcelo Bergamo, gerente de cooperativismo da Cocamar, prestativo e atencioso na entrevista, fornecendo informações importantes.

-Aos amigos Edílson J. Kurasz, Hélio Silveira, Antonio Celso Carnielis, José Marcos Sinhorini e Márcio Freitas Eduardo pela ajuda com as fotografias.

-À Fundação Bunge, pelo material enviado. Apesar da dificuldade de se conseguir dados diretamente das empresas, como da Cargill, que sequer respondia aos apelos, as poucas informações cedidas foram de imenso valor.

-Aos colegas do Departamento de Geografia da Unicentro em Guarapuava – PR, pelo apoio tão necessário quando se cursa um Doutorado sem nenhum afastamento das atividades docentes, nenhuma bolsa ou algo semelhante. Foi uma luta árdua para conciliar as atividades e responsabilidades do trabalho, as obrigações do cotidiano, da vida, com a pesquisa e as disciplinas, mas ao fim tudo correu bem e a batalha vencida.

SUMÁRIO

Lista de tabelas..... viii

Lista de quadros ix

Lista de gráficos x

Lista de mapas xii

Lista de fotografias xiii

Lista de figuras..... xv

Lista de siglas xvi

Resumo..... xx

Abstract..... xxi

INTRODUÇÃO 22

1. A ABORDAGEM ECONÔMICA DO TERRITÓRIO E O ESPAÇO RURAL 34

1.1. Discussões sobre o território e territorialidade no espaço rural 44

2. PAISAGEM RURAL COMO RESULTADO DE TERRITORIALIDADES ECONÔMICAS 50

3. TRANSFORMAÇÕES NO TERRITÓRIO BRASILEIRO NO SÉCULO XX E A AGRICULTURA 66

3.1. O Estado e as políticas de desenvolvimento regional: o papel do campo 71

3.2. Impactos de uma economia global no território e no espaço rural 81

3.3 Espaço rural brasileiro, agricultura e agronegócio: configurações e territorialidades 88

4. O PARANÁ: OCUPAÇÃO SEGMENTADA NO TEMPO E NO ESPAÇO 105

4.1. Aspectos da ocupação do "Paraná Tradicional" 110

4.2. Algumas considerações sobre a ocupação do Norte Paranaense 113

4.3. Particularidades da ocupação do Oeste e Sudoeste do Paraná 118

4.4. A paisagem rural do Paraná e os impactos das transformações recentes na economia e no território paranaense 124

5. TERRITORIALIDADES NO ESPAÇO RURAL: COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS, EMPRESAS MULTINACIONAIS E *TRADINGS* AGRÍCOLAS NO PARANÁ 163

6. AS COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS E AS TRANSFORMAÇÕES NA ESTRUTURA PRODUTIVA PARANAENSE 177

7. A COCAMAR 199

7.1. Estratégias e territorialidade da Cocamar 209

7.1.1. Análise das Respostas da Cocamar ao questionário aplicado em julho de 2006 210

7.1.2. Entrevista realizada com o Gerente de Cooperativismo da Cocamar 213

8. A COAMO 230

8.1 Estratégias e territorialidade da Coamo 241

9. COMPARATIVO ENTRE AS ESTRATÉGIAS DA COCAMAR E DA COAMO 249

10. AS EMPRESAS GLOBAIS DO SETOR AGROINDUSTRIAL: TRADINGS AGRÍCOLAS E AGROINDÚSTRIAS MULTINACIONAIS 259

10.1. A Bunge 275

10.2. A Cargill 285

10.3. Comparativo entre a Bunge Alimentos e a Cargill 296

11. ANÁLISE DA AÇÃO DDAS COOPERATIVAS E DAS EMPRESAS GLOBAIS DO SETOR AGROINDUSTRIAL NO ESPAÇO PARANAENSE: OS CASOS COCAMAR, COAMO, BUNGE E CARGILL 302

CONSIDERAÇÕES FINAIS 317

REFERÊNCIAS 323

ANEXOS 350

Anexo A – Relação das cooperativas agropecuárias associadas ao Sistema Ocepar em janeiro de 2007 351

Anexo B – O que a Cocamar industrializa (figura 7) 355

Anexo C - Cartazes de orientação para pecuária confeccionados pela Coamo (figura 8) 356

Anexo D - Linhas de produtos do varejo da Cocamar e da Coamo (figuras 10 e 11) 357

Anexo E - Cartaz divulgado pela Cooptur – Cooperativa Paranaense de Turismo, a partir de 2006 (figura 7) 358

Anexo F - Demonstrações financeiras da Cocamar relativas ao exercício 2006 ... 359

Anexo G - Área de expansão do Cerrado Brasileiro (tabela 13) 360

Anexo H - Mapa 16 – Paraná : Participação do Valor Bruto da Produção de soja dos municípios em relação ao total do Estado em 2003 361

Anexo I - Mapa 17 - Paraná: Participação do Valor Bruto da Produção de milho dos municípios em relação ao total do Estado em 2003 362

Anexo J - Mapa 18 - Paraná: Participação do Valor Bruto da Produção de trigo dos municípios em relação ao Estado em 2003 363

Anexo K - Malha Viária e Principais Fluxos de Exportação da Soja Brasileira .. 364

Anexo L - Relação de produtos Cargill para consumo no varejo **.....** 365

Anexo M - Imagens de alguns produtos do varejo da Bunge Alimentos 367

Anexo N – (Foto 30): Atual parque industrial da Cocamar em Maringá 368

Anexo O – (Figura 12) – Áreas de concentração e esvaziamento demográfico do Paraná 369

Anexo P - Figura 13 – Valor adicionado da agroindústria no Paraná no ano de 2000 370

Anexo Q – Figura 14 – Valor adicionado da indústria de transformação no Paraná no ano de 2000 372

Anexo R – (Figura 15) - Mapa da Infra-estrutura rodoviária do Estado do Paraná 372

Anexo S – (Figura 16) – Mapa da distribuição das unidades de cooperativas agropecuárias no Estado do Paraná em 2005 373

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Indicadores da produção industrial geral na região sul entre janeiro e novembro de 2006 – Índice base fixa mensal (número-índice a partir da base média de 2002= 100) 103

Tabela 2 - Ranking dos subgrupos* no Valor Bruto da Produção Agropecuária (VBP) no Paraná no período entre as safras de 1996/1997 e 2003/2004 130

Tabela 3 – Valor Adicionado Fiscal (VAF) da indústria segundo segmentos industriais no Paraná em 2003 135

Tabela 4 -Exportação de longo curso pelo Porto de Paranaguá – 2004 157

Tabela 5 – Indicadores do Cooperativismo no Paraná de 2000 a 2004 189

Tabela 6 - Participação das cooperativas no setor agroindustrial paranaense em 2005 190

Tabela 7 – Participação das cooperativas na produção agropecuária paranaense em 2004 191

Tabela 8 – Produção agrícola recebida pela Cocamar 223

Tabela 9 – Faturamento da Cocamar por setor 225

Tabela 10 - Teor e rendimento de óleo dos produtos 246

Tabela 11 - Oito maiores empresas do setor de Alimentos, por receita operacional líquida. Brasil - 1990/2002 273

Tabela 12 – As maiores empresas do Brasil no ramo Alimentos, Bebidas e Fumo, em 2005 295

Tabela 13 – Área de expansão do Cerrado Brasileiro 353

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Caracterização geral da agropecuária paranaense em 1985 152

Quadro 2 – Perspectivas para os próximos anos e objetivos apresentados pela Cocamar 228

Quadro 3 – Perfil geral da Coamo em 2005 237

Quadro 4 – Perfis da Coamo e Cocamar em 2005 253

Quadro 5 – Desempenho parcial da Cocamar e da Coamo em 2006 254

Quadro 6 – Exemplos de ações dos grupos Sadia e Perdigão 265

Quadro 7 – Movimentação de soja pela ADM 272

Quadro 8 – Linha do tempo do Grupo Bunge 283

Quadro 9 – Linha do tempo da Cargill no Brasil 291

Quadro 10 – Perfis da Cargill e da Bunge Alimentos em 2005 296

Quadro 11 – Unidades da Bunge Alimentos e da Cargill no Paraná 298

Quadro 12 – Estratégias empresariais no setor agroindustrial utilizadas pelas cooperativas 304

Quadro 13 – Posicionamento da Cocamar e da Coamo em relação à algumas estratégias empresariais 306

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Volume de embarques do Brasil, entre fevereiro de 1997 e janeiro Complexo Soja, de 1998 79

Gráfico 2 - Capacidade Instalada de Processamento de soja, por Estados, Brasil, 1997 79

Gráfico 3 – Crédito oficial agrícola disponibilizado pelo Governo Federal **.....** 86

Gráfico 4 - Evolução na área cultivada com soja, trigo e milho no Paraná entre 1980 e 2006 130

Gráfico 5 - Variação na área colhida com cana-de-açúcar no Paraná entre as safras 1997/1998 e 2004/2005 (em hectares) 132

Gráfico 6 - Variação na produção de cana-de-açúcar no Paraná entre as safras de 1997/1998 e 2004/2005 no Paraná (em toneladas) 133

Gráfico 7 - Variação da área colhida de milho "normal" e "safrinha" no Paraná entre as safras de 1997/1998 e 2004/2005 133

Gráfico 8 - Taxa de crescimento da população e participação no valor adicionado fiscal do Estado segundo mesorregiões geográficas 142

Gráfico 9 - Variação na área com cultivo de algodão no Paraná entre 1980 e 2006 (em hectares) 155

Gráfico 10 - Variação da produção de algodão no Paraná entre 1980 e 2006 (em toneladas) 155

Gráfico 11 - Recebimento de produção agrícola pela Cocamar entre 2001 e 2005 (em toneladas) 224

Gráfico 12 - Recebimento de cana de açúcar e laranja pela Cocamar entre 2001 e 2005 (em toneladas) 224

Gráfico 13 - Faturamento da Cocamar por setor em 2001 225

Gráfico 14 - Faturamento da Cocamar por setor em 2002 226

Gráfico 15 - Faturamento da Cocamar por setor em 2003 226

Gráfico 16 - Faturamento da Cocamar por setor em 2004 227

Gráfico 17 - Faturamento da Cocamar por setor em 2005 227

Gráfico 18 - Variação na receita global da Coamo entre os anos de 2002 e 2005 (em bilhões) 239

Gráfico 19 - Variação no valor das sobras/lucro da Coamo entre 2002 E 2005 240

Gráfico 20 - Mercado comprador de soja no Brasil na safra 2001/2002 273

LISTA DE MAPAS

Mapa 1 - Paraná: aptidão agrícola do solo 127

Mapa 2 - Paraná: participação do município na indústria agroalimentar em 2003 138

Mapa 3 - Paraná: Localização das 300 maiores indústrias do Estado segundo complexos em 2002 144

Mapa 4 – Paraná: Participação do município no valor de saída do segmento óleos e gorduras vegetais em 2003 146

Mapa 5 – Participação do município no valor de saída do segmento abate de aves e preparação de carnes e subprodutos em 2003 147

Mapa 6– Participação do município no valor de saída do segmento Abates de Suínos e Preparação de Carnes e Subproutos em 2003 148

Mapa 7– Participação do município no valor de saída do segmento Abates de Bovinos e Preparação de Carnes e Subprodutos em 2003 149

Mapa 8– Participação do município no valor de saída do segmento Destilação de Álcool em 2003 150

Mapa 9: Os vários "Paranás" 160

Mapa 10: Áreas de atuação dos projetos regionais de cooperativismo no Paraná 183

Mapa 11 – Paraná: Trechos ferroviários existentes e àqueles necessários segundo a Ocepar 193

Mapa 12 – Paraná : Municípios com unidades da Cocamar e da Coamo 256

Mapa 13 – Localização das principais fábricas e terminais portuários da Cargill no Brasil 293

Mapa 14 – Paraná: Municípios com unidades da Bunge 299

Mapa 15 – Paraná: Municípios com unidades da Cargill 300

Mapa 16 – Paraná : Participação do Valor Bruto da Produção de soja dos municípios em relação ao total do Estado em 2003 361

Mapa 17 - Paraná: Participação do Valor Bruto da Produção de milho dos municípios em relação ao total do Estado em 2003 362

Mapa 18 - Paraná: Participação do Valor Bruto da Produção de trigo dos municípios em relação ao Estado em 2003 363

LISTA DE FOTOGRAFIAS

Foto 01: Paisagem rural com a presença de lavoura de trigo na região de Maringá..... 50

Foto 02: Lavoura de milho na região de Maringá – PR 52

Foto 03: Paisagem rural com canola e milho na região de Maringá 55

Foto 04: Paisagem rural com lavoura de soja na região em Campo Mourão – PR 56

Foto 05: Armazéns e silos na paisagem rural 61

Foto 06: Paisagem rural do Sudoeste Paranaense 115

Foto 07: Pequena propriedade rural em Francisco Beltrão – PR 116

Foto 08: Estrada rural no Centro-Sul paranaense 119

Foto 09: Paisagem rural próxima ao município de Astorga - PR 120

Foto 10: Lavouras de milho e trigo 128

Foto 11: Parque industrial da Cocamar no início da década de 1970 196

Foto 12: Setor de envase da indústria de óleo de soja da Cocamar 198

Foto 13: Lavoura de soja na região do Arenito Caiuá 201

Foto 14: Armazém graneleiro da Cocamar na região de Maringá 208

Foto 15: Flor de canola 210

Foto 16: Área interna da indústria de fios da Cocamar 211

Foto 17: Indústria de suco de laranja da Cocamar em Paranavaí – PR 213

Foto 18: Armazém graneleiro da Cocamar em Cianorte – PR 216

Foto 19: Destilaria de álcool da Coamo 219

Foto 20: Vista panorâmica do parque industrial da Coamo em Campo Mourão – PR 219

Foto 21: Presidente da Coamo, Aroldo Gallassini entregando cheque a cooperado 233

Foto 22: Sede Administrativa da Coamo em Campo Mourão – PR 235

Foto 23: Secador e graneleiro da Cocamar na região de Maringá – PR 245

Foto 24: Entreposto da Coamo no município de Cantagalo – PR 250

Foto 25: Vista aérea das instalações da Coinbra em Ponta Grossa – PR 254

Foto 26: Unidade de processamento de Trigo da Bunge em Ponta Grossa – PR 269

Foto 27: Unidade de processamento de Soja da Bunge em Ponta Grossa – PR 270

Foto 28: Unidade da Bunge Fertilizantes em Ponta Grossa – PR 270

Foto 29: Unidade de processamento de soja da Cargill em Ponta Grossa – PR 280

Foto 30: Atual parque industrial da Cocamar em Maringá 368

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Fluxograma do Cooperativismo (Sistema ACI-OCB) 182

Figura 2 – Estrutura organizacional da Coamo 234

Figura 3 - Esquema de produção de Biodiesel e H-Bio 243

Figura 4 – Fluxograma do Grupo Bunge 278

Figura 5 – A presença da Cargill no mundo 286

Figura 6 – Circuitos produtivos operados pela Cargill no território brasileiro em 2003 288

Figura 7 – O que a Cocamar industrializa 355

Figura 8 - Cartazes de orientação para pecuária confeccionados pela Coamo **.....** 356

Figura 9 - Linha de Produtos do varejo com a marca Coamo 357

Figura 10 - Linha de produtos do varejo com as marcas da Cocamar
Fonte: Cocamar (2007) 358

Figura 11 - Cartaz divulgado pela Cooptur – Cooperativa Paranaense de Turismo, a partir de 2006 358

Figura 12 – Áreas de concentração e esvaziamento demográfico do Paraná 369

Figura 13 - Valor adicionado da agroindústria no Paraná no ano de 2000 370

Figura 14 – Valor adicionado da indústria de transformação no Paraná no ano de 2000 371

Figura 15 - Mapa da Infra-estrutura rodoviária do Estado do Paraná 372

Figura 16 - Mapa da distribuição das unidades de cooperativas agropecuária**s** no Estado do Paraná em 2005 373

LISTA DE SIGLAS

ABAG	- Associação Brasileira de Agribusiness
ABECE	- Associação Brasileira de Engenharia e Consultoria Estrutural
ADM	- Archer Daniels Midland
ANBEVE	- Companhia de Bebidas das Américas
ALL	- América Latina Logística
ACARPA	- Associação de Crédito e Assistência Rural do Paraná
AMAGGI	- Grupo André Maggi
ANDEF	- Associação Nacional de Defesa Vegetal
BACEN	- Banco Central do Brasil
BIRD	- Banco Mundial
BNDES	- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BRATAC	- Burajiru Takushoku **Ku**miai
BRDE	- Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul
CAI	- Complexo Agroindustrial
CAROL	- Cooperativa dos Agricultores da Região de Orlândia Ltda.
CEVAL	- Agro Industrial dos Cereais do Vale S.A
COINBRA	- Comércio e Indústrias Brasileiras S.A
COMIGO	- Cooperativa Mista dos Produtores Rurais do Sudoeste Goiano Ltda.
CTRIN	- Departamento Geral de Comercialização de Trigo Nacional
DERAL - PR	- Departamento de Economia Rural do Paraná

EMATER - PR - Instituto Paranaense de Assistência Técnica e Extensão Rural

ESALQ - Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz

FGV - Fundação Getúlio Vargas

FIEP - Federação das Indústrias do Estado do Paraná

IAP - Instituto Ambiental do Paraná

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

INCRA - Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária

IPARDES - Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social

NORCOOP - Projeto Norte de Cooperativismo

N=P=K - N: Nitrogênio ; P: Fósforo; K: Potássio (composição dos fertilizantes inorgânicos)

OCB - Organização das Cooperativas Brasileiras

OCEPAR - Organização das Cooperativas Paranaenses

PAC - Programa de Aceleração do Crescimento

PIB - Produto Interno Bruto

PIC - Projeto Iguaçu de Cooperativismo

PPP - Parcerias Público Privada (conforme Lei nº 11.079 de 30 de dezembro de 2004)

RMC - Região Metropolitana de Curitiba

SNCR - Sistema Nacional de Crédito Rural

SOCCEPAR - Sociedade Cerealista Exportadora de Produtos Paranaenses

SULCOOP - Projeto Sul de Cooperativismo

USP - Universidade de São Paulo

VAF - Valor Adicionado Fiscal

VBP - Valor Bruto da Produção

ESTRATÉGIAS E TERRITORIALIDADES DAS COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS E EMPRESAS GLOBAIS DO SETOR AGROINDUSTRIAL NO PARANÁ

Resumo:

O trabalho investiga a ação das grandes empresas do setor agroindustrial nas transformações no espaço rural e na estrutura produtiva do Estado do Paraná. A pesquisa opõe duas tipologias de empresas: cooperativas agropecuárias e empresas globais. De um lado foram selecionadas as cooperativas Cocamar e Coamo, representando um capital nacional, que historicamente vêm atuando na produção agropecuária paranaense. Sua participação torna-se evidente na medida em que se são observados os dados inerentes a produção econômica estadual. Por outro lado, é cada vez maior a presença de grandes empresas de capital estrangeiro na comercialização e industrialização da produção agropecuária. Muitas dessas corporações internacionais funcionam principalmente como "*tradings"*, que operando com *commodities* agrícolas, são responsáveis pela maior parte da comercialização da produção brasileira e mundial, principalmente de soja e milho, como nos casos escolhidos da Bunge e Cargill. Estas expandiram suas atividades no setor agroindustrial, e com o objetivo de ampliar os ganhos operam processando os produtos primários, destacando-se no ramo agroalimentar, atuando ainda no mercado de insumos agrícolas. Propõe-se analisar as estratégias empresariais no uso território no Estado do Paraná, comparando o posicionamento estratégico das cooperativas Cocamar e Coamo frente a atuação das empresas globais Bunge e Cargill.

Palavras-chave: territorialidade econômica, setor agroindustrial, cooperativas agropecuárias, empresas globais, Estado do Paraná.

STRATEGIES AND TERRITORIALITIES OF THE FARMING COOPERATIVES AND GLOBAL COMPANIES OF THE AGRO-INDUSTRIAL SECTOR IN THE PARANÁ STATE (BRAZIL)

Abstract:

The work investigates the action of the great companies of the agro-industrial sector in the transformations in the agricultural space and the productive structure of the Paraná State (Brazil). The research opposes two types of companies: farming cooperatives and global companies. Of a side the cooperatives Cocamar and Coamo had been selected, representing a national capital, that historical come acting in the farming production state. Its participation becomes evident in the measure where if the inherent data are observed the state economic production. On the other hand, the presence of great foreign capital companies in the commercialization and industrialization of the farming production is each bigger time. Many of these international corporations function mainly as "tradings", that operating with commodities agriculturists, is responsible mostly of the commercialization of the Brazilian and world-wide production, mainly of soy and maize, as in the chosen cases of the Bunge and Cargill. These had expanded its activities in the agro-industrial sector, and with the objective to extend the profits they operate processing the primary products, distinguished in the food branch, acting still in the market of agricultural inputs. It is considered to analyze the enterprise strategies in the use territory in the Paraná State, being compared the strategical positioning of the cooperatives Cocamar and Coamo front the performance of the global companies Bunge and Cargill.

Key words: economic territoriality, agro-industrial sector, farming cooperatives, global companies, Paraná State (Brazil).

INTRODUÇÃO

O trabalho trata da territorialidade corporativa no espaço rural, resultante da ação de grandes empresas ligadas às atividades agropecuárias e agroindustriais. Para tanto, utiliza-se, como exemplo, dos casos das cooperativas agropecuárias e das empresas globais, as grandes multinacionais do agronegócio (como as *tradings* agrícolas e as agroindústrias) que atuam diretamente com *commodities* agrícolas desde o processo de produção até a comercialização e industrialização dos grãos. A relevância do tema está no fato de que existe uma forte presença dessas empresas no Centro-Sul brasileiro, em especial em Estados como o Paraná, que possui o dinamismo do chamado agronegócio como uma das marcas dos discursos e ações governamentais das políticas de desenvolvimento regional.

Portanto, é plenamente justificável uma abordagem geográfica da questão. Numa reflexão inicial, fundamentada na análise de elementos teóricos que embasam a investigação do papel de grandes empresas no espaço rural, diversos aspectos denotam e atestam a importância dos processos resultantes dessa ação de grandes empresas no espaço. O uso corporativo do território é, portanto, o processo em análise. A proposta é justamente avaliar a territorialidade econômica do espaço rural utilizando-se alguns casos das empresas que possuem participação mais significativa no território paranaense. No caso pesquisado, foram selecionadas Cocamar, Coamo, Bunge e Cargill.

O objetivo principal é, assim, investigar as diferentes estratégias utilizadas pelas grandes cooperativas agropecuárias, tradings agrícolas e empresas globais do setor agroindustrial percebidas nas suas territorializações no espaço regional paranaense. Essas empresas atuam como agentes ativos (na produção agropecuária e agroindustrial). Compreendendo que a ação das grandes empresas interfere nos direcionamentos produtivos e em toda a economia do espaço no qual estão inseridas, a mesma resulta em uma territorialidade, que é estratégica segundo os propósitos de expansão de cada empresa ou grupo.

Para atender as expectativas da pesquisa foram coletadas informações a partir de entrevistas e dados obtidos junto às empresas, além de órgãos e instituições públicas (como IPARDES, SEAB-PR, IBGE etc.). O aspecto empírico demonstrou-se muito valoroso

no sentido de exibir a visão estratégica das empresas encontradas nas auto-apresentações feitas pelas mesmas, a visão dos dirigentes. Defrontadas com dados e informações obtidas ficam mais claras as estratégias de ação das empresas.

O trabalho opõe duas tipologias de empresas: cooperativas e empresas globais. De um lado as cooperativas, representando um capital nacional, historicamente vêm atuando na produção agropecuária paranaense. Sua participação torna-se evidente na medida em que se avalia em termos da observação dos dados inerentes a produção econômica estadual. Por outro lado, é cada vez maior a presença de grandes empresas de capital estrangeiro na comercialização e industrialização da produção agropecuária. Muitas dessas corporações internacionais funcionam principalmente como "*tradings"*, que operando com *commodities* agrícolas são responsáveis pela maior parte da comercialização brasileira e mundial. Estas, expandiram suas atividades no setor agroindustrial, e com o objetivo de ampliar os ganhos operam processando os produtos primários, hoje destacam-se no ramo agro-alimentar, atuando ainda no mercado de insumos agrícolas.

Empresas multinacionais, como a Bunge, Cargill, ADM[1], Coinbra (Louis Dreyfuss), concorrem em cadeias produtivas extremamente importantes como a da soja, tanto na comercialização (em grande parte com a exportação de *commodities* agrícolas) como no beneficiamento e industrialização. A competição entre essas empresas resultou num cenário interessante, de uma acirrada briga por mercados e produtores, num mercado oligopólico.

Essa competição mercadológica entre cooperativas, *tradings* e agroindústrias, nacionais e estrangeiras, acaba gerando também, uma espécie de disputa territorial. Nos seus propósitos de expansão efetiva na abrangência "espacial", ou seja, na área de atuação das mesmas, elas fixam-se em várias regiões do Paraná, estabelecendo unidades.

Entre as cooperativas, algumas têm se destacado como o caso da Coamo[2], a maior empresa cooperativa do Brasil. Essa pesquisa buscou avaliar a competição entre as

[1] [1] Archer Daniels Midland.

[2] A Coamo inicialmente tinha a denominação de "Cooperativa Agropecuária Mouraoense" mas desde 2003 passou a adotar a razão social de "Coamo Agroindustrial Cooperativa". Segundo o superintendente administrativo da Coamo, Sr. Antonio Sergio Gabriel, em entrevista realizada no dia 22/08/2005, essa alteração foi necessária com a expansão da área de atuação que extrapola o território paranaense. No mesmo sentido, a Cocamar, antes denominada "Cooperativa dos Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá – PR, adota a denominação "Cocamar Cooperativa Agroindustrial". Importante lembrar que a Ocepar (Sindicato e Organização das Cooperativas do Estado do Paraná) não distingue uma tipologia "agroindustrial" para as cooperativas que atuam no setor produtivo rural, sendo enquadradas como "cooperativas agropecuárias".

cooperativas e entre estas e as corporações multinacionais[3] do setor agroindustrial, com o intuito de compreender como essa competição assume as características de disputa por território. Como estudo de caso, foram selecionadas duas cooperativas e duas corporações multinacionais (que funcionam como *tradings* agrícolas e agroindústrias) representativas, inicialmente eleitas a própria Coamo e a Cocamar, e entre as multinacionais, a Cargill e a Bunge.

Uma das hipóteses para tentar explicar a ação dinâmica dessas empresas no meio rural está na forma diferenciada em que são constituídos os capitais das mesmas (cooperativas agropecuárias e multinacionais do setor agroindustrial). Algumas questões podem ser levantadas: Haveria um diferencial nas estratégias territoriais que coloque cooperativas numa posição vantajosa em relação às demais empresas, sobretudo as multinacionais do agronegócio? O Estado teria perdido seu papel como agente do desenvolvimento regional para essas empresas na última década? Estes e outros questionamentos levariam à compreensão da reestruturação territorial paranaense, com novas realidades e elementos ativos e dinâmicos no espaço rural.

Por outro lado, a configuração regional na atualidade está envolta por elementos que se realizam nas relações entre um lugar e fatores longínquos. Nessa ótica, a divisão do trabalho, acelerada na lógica global das decisões produtivas de um determinado espaço, pela ordem vigente (que é internacional) afeta diretamente as características funcionais dos espaços. Novas e complexas territorialidades se apresentam. O melhor esclarecimento de como se processam essas transformações regionais constituem também objetivo deste trabalho. Para tal é necessário investigar o nível de participação das grandes empresas (cooperativas agropecuárias e multinacionais) na configuração do espaço regional paranaense.

A atuação de empresas denominadas cooperativas[4] (agropecuárias) no espaço agrário paranaense é considerável. Torna-se evidente quando observada a participação desse tipo de empresa no recebimento da produção agropecuária e no processamento agroindustrial. Entretanto, o seu espaço de atuação encontra cada vez mais aberto a entrada de

[3] Deve ficar claro que o foco de atenção nesse estudo são as multinacionais que, ao mesmo tempo, constituem tradings agrícolas e agroindústrias, como nos casos selecionados da Bunge e da Cargill.

[4] A discussão sobre o distanciamento dos chamados "princípios cooperativistas" pelas grandes cooperativas agroindustrializadas, que funcionam exatamente como as demais empresas capitalistas, apesar do rótulo e da origem, não está sendo aqui aprofundada, apesar de tratada em parte, por não constituir objeto central de estudo.

outras empresas de capital internacional, na sua maioria, o que provoca certo nível de competição[5] por áreas.

As cooperativas funcionaram, como agentes dos processos de modernização e diversificação da agricultura, ou seja, da própria expansão capitalista no campo, bem como dos projetos do Estado[6], por si já coloca as mesmas como alvo importante de investigação. Têm destaque essas organizações como incorporadoras de esforços das políticas públicas de desenvolvimento econômico regional. Ou seja, diretamente orientadas pelos interesses aliados do Estado e dos capitais: nacional e internacional. Chega-se à constatação de que as cooperativas passam não mais a constituir um modelo alternativo ao capitalismo, mas uma estratégia (alternativa) para alguns grupos acumularem mais capitais eliminando atravessadores e beneficiando-se das políticas de Estado (impostos, financiamentos etc.).

Enfocando o estudo da atuação conjunta das cooperativas agropecuárias em contraste com as outras grandes empresas de capital internacional, na organização do espaço regional coloca-se a possibilidade de uma maior compreensão da dinâmica existente entre as mesmas em inter-relação com outros elementos e atores que conformam o espaço geográfico.

Na perspectiva de alcançar a investigação das territorialidades de grandes empresas no espaço rural e o resultado na organização territorial no Paraná, deve-se inicialmente considerar a força dessas mesmas empresas na economia regional. Pode-se, desse modo, chegar ao entendimento destas como agentes de organização do espaço. Assim, o uso corporativo do território promove a territorialização das empresas no espaço. Como o foco das cooperativas agropecuárias e das multinacionais do agronegócio é justamente a produção agropecuária, por meio deste pode ser identificado o espaço em questão: o espaço rural.

No caso do Estado, este estaria presente ou ausente conforme a combinação de interesses envolvidos, em termos de preocupações com crescimento da participação produtiva desses espaços, no âmbito do conjunto econômico.

---

[5] A competição referida se processa em termos de disputa por áreas (e conseqüentemente pelos produtores que ali atuam), ora dominadas por um ou por outro grupo ou empresa. Esse fato não descaracteriza a forte monopolização de várias cadeias produtivas, mas demonstra que há sim uma re-configuração funcional das regiões, na própria divisão territorial do trabalho, a cada momento em que alternam-se empresas na dominação das áreas em questão.

[6] A esse respeito Loureiro (1981, p. 136) aponta para o sentido histórico da utilização da cooperativa pelo Estado após os anos 1930 com intuito de promovera expansão da produção agrícola, em especial de alimentos para atender ao abastecimento das populações urbanas em processo de crescimento.

A expansão na base geográfica de atuação das cooperativas significa o recebimento de uma maior variabilidade de produtos agropecuários e diversificação nas linhas de produção (FONSECA; COSTA, 1995, p.364). Com isso amplia-se ainda mais a significação desse tipo de empresa para a estruturação econômica regional e sua respectiva organização espacial. O papel das cooperativas chega a ser evidente diante dos dados existentes[7] sobre a atividade econômica desse tipo de empresa no Paraná.

As multinacionais do setor agroindustrial adentram o país procuram estabelecer o mesmo nível de participação. Fatias do mercado e do território são disputadas conformando novas configurações. O território em questão pode ser compreendido na perspectiva integradora (HAESBAERT, 2004, p. 74) indo além do aspecto econômico predominante, avançando para um espaço compreendido além das visões estritas: natural, política, econômica ou cultural.

Ao avaliar as implicações espaciais decorrentes da presença das cooperativas e agropecuárias e multinacionais na organização e desenvolvimento do espaço regional paranaense, sobretudo a partir da década de 1970, são consideradas a relevância e representatividade na seleção dos casos. Ao mesmo tempo em que essa territorialidade a partir do processo econômico produz uma dinâmica regional calcada na estrutura produtiva, resulta ainda em mudanças na paisagem rural. Tais mudanças ocorrem exemplarmente a partir da inserção das cooperativas agropecuárias e das corporações multinacionais (incluindo as *tradings* e as agroindústrias) no cenário regional. A questão que se coloca é se há uma disputa territorial significativa entre essas empresas, que vai além da competição mercadológica? Ao caracterizar o atual quadro regional das cadeias produtivas, esse fato pode ser sinalizado.

As transformações ocorridas no espaço rural nas últimas décadas resultam de um processo de aprofundamento das relações capitalistas no campo (OLIVEIRA, 1987). Cada vez mais, os encadeamentos inter-setoriais permeiam as atividades agropecuárias. Considerando que os processos econômicos, e a economia capitalista como um todo, são responsáveis pela produção do espaço que articula os objetos das relações sociais e de trabalho na reprodução do capital, o espaço agrário constitui sua funcionalidade na divisão social e

[7] Conforme Ocepar (1999) a participação das cooperativas agropecuárias paranaenses na produção e exportação de trigo ultrapassa 90% e no caso da soja chegava a 70%. Embora nos últimos anos tenha havido uma redução nestes números ainda é considerável.

territorial do trabalho.

> Assim, a produção do espaço é produção de objetos que articulam e organizam, em suas funções específicas, intercâmbios sociais que envolvem o trabalho e a produção. O espaço seria, neste caso, a materialidade e a mediação entre os sistemas de produção, de controle e reprodução do trabalho em sua dimensão técnica e material. (GODOY, 2004, p. 33).

Nesse sentido, a produção econômica (e reprodução do espaço capitalista) tem uma abrangência geral, não podendo ser consideradas formas de acumulação distintas as que se encontram no âmbito rural.

> Com a agricultura transformada num empreendimento totalmente capitalista, as atividades agropecuárias passam a ser uma área como qualquer outra para aplicação do capital, devendo o investimento auferir a lucratividade média. (LOPES, 1981, p.20).

Numa visão geográfica, as empresas cooperativas podem ser entendidas como agentes de transformação espacial, na medida em que atuam em determinadas áreas de forma regionalizada, estabelecem também uma parcela de divisão do trabalho, colaborando para o arranjo territorial (local e regional) e para a definição (temporal) de uma certa dinâmica social, que resulta numa ação no espaço.

> A cada divisão do trabalho, muda o uso do território em virtude dos tipos de produção e das formas como se exercem as diversas instâncias de produção, exigindo novos objetos geográficos (casas, silos etc ...) e atribuindo valores novos aos objetos preexistentes. (SANTOS, 1997b, p. 114-115).

Do mesmo modo, grandes grupos empresariais internacionais, caracterizam-se por conformar um direcionamento (externo) das atividades produtivas regionais.

Sendo o objeto da ciência geográfica o espaço produzido num determinado território e esse resulta de diversas determinações que compõem a totalidade também chamada de paisagem, esse espaço é produzido e organizado nas relações capitalistas da mesma maneira que pelos outros agentes econômicos. A noção "territorial" abarca elementos teóricos que interagem conceitualmente, e, na prática essa idéia (da territorialização na produção do

espaço enquanto totalidade) pode ser aplicada a uma visão mais aberta acerca do verdadeiro significado geográfico da análise, que muitas vezes é mero estudo econômico. Como afirma Storper (1994, p. 26) essa dimensão (territorial) deveria ser observada mesmo nas políticas de desenvolvimento:

> Se o desenvolvimento de centros industriais e territoriais é, como sustento, um elemento necessário da participação bem-sucedida na economia global, então precisamos desenvolver uma nova sabedoria convencional nos círculos de políticas de desenvolvimento. A dimensão territorial - tanto no sentido de região como no de nação - e, combinada, a idéia de espaço econômico devem constituir os elementos centrais dessa sabedoria. (STORPER, 1994, p. 26).

Muitas vezes há um predomínio de um raciocínio "economicista" quando se trata da visualização de um espaço na forma de "paisagem", na qual uma visão marxista consideraria simplesmente como algo estático, a materialização de um instante da paisagem (como em Milton Santos, 1997), ou ainda o trabalho morto. Mas o próprio conceito de espaço evoluiu dentro da Geografia e na atualidade há proposições mais abrangentes. O espaço, mesmo que dominado e produzido por fatores econômicos, encontra reflexos que lhe escapam, como na constituição de uma paisagem rural influenciada por aspectos físico-ambientais.

Mesmo considerando uma abordagem dialética, não exatamente marxista, como em Demo (1987, p. 85), uma visão dialética "histórico-estrutural" compartilhando elementos do marxismo, pode contribuir enormemente para esclarecer as contradições da realidade estudada, ou seja, o espaço resultante do processo de produção capitalista sendo refletido na paisagem rural. O território, que é historicamente construído, manifesta os seus componentes sócio-econômicos.

Processos de ordem econômica afetam diretamente os aspectos visíveis da paisagem além dos próprios processos naturais combinados no interior da mesma. Assim como a produção econômica conforma uma organização espacial específica, a paisagem possui uma organização na qual, elementos naturais (como clima, solo, vegetação, hidrologia etc.) e fatores humanos se encontram em permanente contato e interação. No espaço agrário ou rural, essa interação fica mais evidente e visível, pois as atividades agrícolas não apenas usam da paisagem enquanto suporte físico ou territorial, mas dependem dos elementos

naturais, presentes na mesma, como recurso vital.

Na produção agrícola, a exploração dos recursos se processa no uso do potencial ecológico pela exploração biológica. Ao analisar o papel das cooperativas agropecuárias e das grandes empresas multinacionais do setor agroindustrial na organização do espaço regional paranaense, como agentes ativos (na produção agropecuária e agroindustrial), constata-se que fatores de ordem econômica atuam como elemento antrópico decisivo na combinação que resulta na definição de uma paisagem rural característica.

Na discussão sócio-econômica, entende-se que as cooperativas agropecuárias funcionariam, teoricamente, ao mesmo tempo como empresa e como entidade social, que unem uma relação de interesses recíprocos, representando ideais coletivistas dos associados[8] (BERNARDO, 1998, p.106). E o conjunto destas representa um segmento importante no contexto econômico.

A configuração agrária brasileira caracterizada por um intenso processo de modernização, acompanhado por inúmeras transformações relacionadas à articulação, cada vez maior, entre a agricultura e a indústria a partir do final da década de 60, através de encadeamentos inter-setoriais, estabelece um ritmo ao sistema econômico, que teve de ser perseguido pelas cooperativas para sua própria sobrevivência.

Para adentrarem no processo de verticalização, através da agroindústria, as cooperativas encontraram o capital necessário na rede bancária (nos bancos de desenvolvimento), por meio de crédito oficial a juros subsidiados, recursos não faltaram, já que as mesmas tiveram no Estado seu principal aliado.

As cooperativas agropecuárias constituem um elemento de fundamental importância para a compreensão do processo histórico de modernização da agricultura paranaense e consolidação do capital no campo.

Cabe agora avaliar o impacto nessa ação, a partir da participação de grandes empresas de capital internacional no setor agrícola, bem como o posicionamento do Estado em relação ao fato.

A ampliação da divisão do trabalho e do intercâmbio gera a

[8]Em se tratando de cooperativismo o termo “associado” é geralmente empregado como sinônimo de “cooperado”. Por outro lado um produtor “integrado” a uma empresa qualquer não tem caráter associativo algum.

> aceleração do movimento e mudanças mais rápidas na forma e no conteúdo. As diferenças entre lugares que eram antes devidas a uma relação direta entre sociedade local e o espaço local, hoje apresenta outra configuração, já que se dão como resultados das relações entre um lugar dado e fatores longínquos, vetores provindos de outros lugares, relações globais das quais o lugar é suporte. (SANTOS, 1997a, p. 98).

As corporações multinacionais do agronegócio (tanto como agroindústrias ou como *tradings*) representariam a materialização das relações externas como determinantes na configuração e no direcionamento das atividades produtivas. Por conseguinte, as mesmas estariam vinculadas a um sistema de decisões que é internacional e global.

As empresas cooperativas e as multinacionais também operam dentro da lógica das categorias de análise do espaço geográfico forma, função, estrutura e processo na reprodução das relações sociais de produção (CORRÊA, 1995, p. 28-29). Na materialização dos objetos construídos na paisagem (por exemplo, a estrutura de armazenagem e beneficiamento) estariam presentes as formas concretizadas no espaço, o arranjo territorial.

A existência de uma rede de circulação e de um fluxo da produção agropecuária e agroindustrial apontaria para os processos e as funções nas interações dentro do espaço.

Estariam as grandes empresas multinacionais que atuam no campo com a produção agropecuária, bem como as empresas que se apresentam como cooperativas agroindustriais, vinculadas a lógica global de uma agricultura científica em detrimento dos pequenos produtores e da agricultura familiar? Esse é um ponto a ser refletido quando se discute o modelo produtivo do agronegócio, imposto às atividades agropecuárias por uma racionalidade global de acumulação.

> Nas áreas onde essa agricultura científica globalizada se instala, verifica-se uma importante demanda de bens científicos (sementes, inseticidas, fertilizantes, corretivos) e, também, de assistência técnica. Os produtos são escolhidos segundo uma base mercantil, o que também implica uma estrita obediência aos mandamentos científicos e técnicos. São essas condições que regem o processo de plantação, colheita, armazenamento, empacotamento e comercialização, levando à introdução, aprofundamento e difusão de

> processos de racionalização que se contagiam mutuamente, propondo a instalação de sistemismos, que atravessam o território e a sociedade, levando com a racionalização das práticas, a uma certa homogeneização. (SANTOS, 2002, p. 89).

O estudo das grandes cooperativas agropecuárias paranaenses e das multinacionais (*tradings* e agroindústrias) em conjunto representa uma tentativa de compreensão dos resultados da ação dessas empresas no espaço geográfico, como agentes dinâmicos. A discussão do desenvolvimento regional é contemplada nesse sentido.

Ao considerar os aspectos que envolvem a atuação de grandes empresas na busca de vantagens comparativas de um espaço (PASSOS; MORO, 2003, p. 11) o caráter geográfico manifesta-se nas estruturas desses espaços (modelados, remodelados e transformados). Tal realidade pode ser percebida numa visão que integra as vertentes: econômica, social e ambiental sob o foco regional.

A inter-relação entre as cooperativas, as grandes *tradings* agrícolas e agroindústrias, além dos outros agentes sócio-econômicos no espaço geográfico resultam numa territorialização passível deser investigada.

No Paraná, a articulação das cooperativas, interagindo no espaço geográfico, as coloca as mesmas numa posição de destaque no cenário econômico regional; e apesar de crises conjunturais que afetam o setor agropecuário eventualmente, a diversificação nas atividades e a atuação no setor industrial permitem que seu desempenho se mantenha.

Pode-se então questionar sobre a possibilidade de que as empresas cooperativas encontrem formas de resistir á presença maciça de *tradings* e outras multinacionais no seu mercado espaço de atuação, ou ainda se haveria formas de ação conjunta (monopolizando ainda mais as cadeias produtivas agroindustriais) ou existe mesmo um diferencial desse tipo de empresa que possa ser considerado (capital nacional, origem e fixação regional, aliança com o Estado etc.).

O novo “campo/paradigma” da batalha não seria mais no campo ideológico, mas entre capital nacional e estrangeiro. Esses princípios impedem, por enquanto, processos de fusões e aquisições na atual conjuntura, por exemplo, ainda que ações, como esta, sejam cogitadas (RODRIGUES, 1999).

Nesse sentido, há uma mobilização política com o intuito de que projetos para uma nova lei cooperativista abram a perspectiva para as cooperativas atuarem tal qual as empresas de capital (NOVA..., 2006). Permitindo a abertura de capital, com o advento dos chamados "Certificados de Aporte de Capital" que daria uma remuneração (fixa ou percentual ao negócio efetuado) aos compradores dos mesmos, mesmo sendo tratados como "não-sócios" nas atividades da cooperativa.

Soma-se isso os contratos de parceria e ao tratamento tributário diferenciado (já garantido pela Constituição ao ato cooperativo) uma enorme vantagem competitiva seria dada às cooperativas agropecuárias.

Metodologicamente esses questionamentos não visam apenas a obtenção de dados ou informações numa abordagem descritiva, mas, pelo contrário devem estimular uma visão crítica dos processos, que são históricos, geradores de transformações no espaço.

O espaço como um todo, o meio rural, a paisagem etc, inter-relacionados, estão introduzidas numa lógica econômica que é contraditória, e cujos conflitos de interesses são quase uma regra (o exemplo da concorrência e disputa no âmbito oligopólico ilustra essa visão).

Para responder às questões levantadas, foi realizada no **capítulo 1** uma discussão teórico-conceitual sobre a abordagem econômica do território, enquanto o **capítulo 2** trata da paisagem rural como resultado de processos econômicos. Essa etapa é importante no sentido de elucidar metodologicamente alguns pontos da proposta do trabalho.

Em seguida, no **capítulo 3** as transformações no território brasileiro passam a ser tratadas no intuito de esclarecer aspectos históricos da formação econômica brasileira. Como estes são responsáveis por modificações ocorridas na agropecuária, inserida no conjunto econômico, é também essencial considerar o papel do Estado na condução das políticas públicas de desenvolvimento e o tratamento recebido pela agricultura.

Os impactos de um processo de internacionalização da economia e formação de uma economia globalizada nas atividades agropecuárias correspondem ainda outro eixo de discussão no **capítulo 3**. A análise ainda inclui a compreensão do chamado "agronegócio[9]"

[9] O termo "agronegócio" deriva do inglês "agribusiness" que teve origem na Escola de Administração da Universidade de Harvard e que propõe uma visão sistêmica do funcionamento das atividades relacionadas a agropecuária (SIFFERT FILHO e FAVERET FILHO, 1998, p. 266).

como a imposição de uma territorialidade econômica dominante no espaço rural.

Partindo da configuração geral do território brasileiro, que é estruturada pela atividade produtiva, chegamos então ao caso do Paraná (**capítulo 4**). A situação atual da economia paranaense é vista como fruto de um processo de ocupação segmentada e das conjunturas econômicas nacionais e internacionais.

Historicamente, a caracterização do território paranaense é compreendida por fases econômicas percorridas desde a sua fundação em 1853, como Província após o desmembramento de São Paulo. Questões relativas à condição periférica na sua formação econômica (PADIS, 1981) também são evidenciadas.

No **capítulo 5** é abordada a territorialidade corporativa no espaço rural paranaense. O território do capital é analisado pela presença de cooperativas agropecuárias, empresas multinacionais do setor agroindustrial e *tradings* agrícolas. As análises e comparações das cooperativas e das empresas multinacionais são feitas em seguida.

O **capítulo 6** abrange a discussão em torno do papel das cooperativas agropecuárias na transformação da estrutura produtiva paranaense. Em seguida, no **capítulo 7** é feito o estudo de caso da Cocamar, no **capítulo 8** a Coamo. Uma análise comparativa entre as duas cooperativas e suas estratégias é realizada no **capítulo 9**.

O **capítulo 10** aborda as empresas globais do setor agroindustrial e compara as estratégias das multinacionais Bunge e Cargill no Paraná. A territorialidade das empresas mencionadas também constitui objeto de interpretação nos referidos capítulos. O **capítulo 11** analisa as estratégias das cooperativas e das empresas multinacionais, bem como sua territorialidade.

CAPÍTULO 1

A ABORDAGEM ECONÔMICA DO TERRITÓRIO E O ESPAÇO RURAL

"[...] território é natureza e sociedade simultaneamente, é economia, política e cultura, idéia e matéria, fixos e fluxos, enraizamento, conexão e redes, domínio e subordinação, degradação e proteção ambiental, é local e global, é singular e universal concomitantemente, terra, formas espaciais e relações de poder [...]" (SAQUET, 2004, p. 144).

1. A ABORDAGEM ECONÔMICA DO TERRITÓRIO E O ESPAÇO RURAL

Admitindo o território enquanto conceito delimitado e definido por (e a partir) de relações de poder (SOUZA, 2003, p. 78), sob a ótica produtiva, as relações de poder assumem-se como processos geradores de territórios. O dinheiro, em sendo meio e poder gerais (MARX, 1978, p. 31) resulta assim, num veículo efetivo de transformações espaciais. Mesmo a visão de um território concreto, embasado fortemente numa paisagem e num espaço físico natural portador de raízes e de forte identidade sócio-cultural, em suma, no melhor caráter da Geografia Política (como na tradicional visão de Ratzel), carrega um componente econômico essencial. Um território nacional, assim, abrange além do discurso ideológico característico, uma apropriação econômica que consiste, muitas vezes, nos próprios objetivos da territorialidade.

De acordo com a visão de Raffestin (1993, p. 58) "o poder visa o controle e a dominação sobre os homens e sobre as coisas". Nesse sentido, o poder exerceria sua ação, por meio dos trunfos: a população o território ou os recursos. A relação entre estes, ou ainda, no controle, domínio, apropriação ou influência do poder sobre um dos mesmos, é materializado na transformação territorial.

Saquet (2004, p.126) aponta como uma das contribuições de Raffestin para a discussão do conceito de território, a sinalização que o mesmo dá às questões dos recursos naturais como instrumentos de poder. Se admitirmos que: "Toda e qualquer produção é apropriação da natureza pelo indivíduo, no quadro e por intermédio de uma forma de sociedade determinada" (MARX, 1983, p. 205), a produção, que é coletiva, representada no processo econômico, tem na base física territorial ponto de partida para a efetivação das territorialidades, concretizadas nas formas e estruturas espaciais distintas. Ou seja, a exploração da natureza continuaria sendo um dos sustentáculos da construção econômica do território.

No caso da economia capitalista, isso se exemplificaria na divisão territorial do trabalho e nas especializações produtivas. Entretanto do mesmo modo em que o conceito de um território econômico poderia ser identificado aqui, a região surge ainda como uma das possibilidades de leituras desse mesmo espaço. E, desse modo, apresenta-se a necessidade de

esclarecimentos que evitem ambigüidades conceituais.

> Hoje, na maior parte dos lugares, estamos bem distantes de uma concepção de território como "fonte dos recursos" ou como simples "apropriação da natureza" em sentido estrito. Isto não significa, contudo [...] que essas características estejam superadas. Dependendo das bases tecnológicas do grupo social, sua territorialidade ainda pode carregar marcas profundas de uma ligação com a terra, no sentido físico do termo. (HAESBAERT, 2004, p. 57).

A abordagem econômica do território envolve um jogo de forças no qual o poder, exercido pelo Estado ou por empresas, não ignora assim a natureza enquanto recurso. Raffestin (1993, p.58) exemplifica: "Assim, os conflitos de fronteira entre Marrocos e a Argélia não teriam apresentado um caráter violento se a posse do minério de ferro existente na zona contestada não houvesse sido o verdadeiro triunfo".

Essa concepção, que privilegia a dimensão econômica do território, representa a assimilação de uma perspectiva materialista. Tal modo de encarar o território, muitas vezes chega a ser evitado, pela Economia Regional, por exemplo, que acaba utilizando-se de termos como espaço, espacialidade e região. Exceções seriam alguns geógrafos que incorporam o território econômico nas suas análises espaciais (HAESBAERT, 2004, p. 58).

O uso da terminologia para designar a base física, superficial, tende a uma depreciação da amplitude do conceito de território. O espaço ou a espacialidade encontram-se como sinônimos do que é "geográfico", enquanto o território é encarado como superfície terrestre.

O território vai muito além de uma variável estratégica em sentido político-militar (SOUZA, 2003, p. 100), como é muitas vezes tratado por uma visão conservadora e tecnocrática (por exemplo, no caso brasileiro durante a ditadura militar). Sendo assim, as visões economicistas de desenvolvimento propostas ao tratar o território como "base" de planos e políticas, torna-se enfraquecidas ao confundir o conceito, que perfeitamente poderia ser substituído por espaço ou área.

O espaço, como definição ampla, encontra-se multi-facetado. Nesse sentido, a dinâmica geral condiciona dinâmicas específicas como a territorialidade do rural. Ao analisar o território no âmbito dos processos econômicos no meio rural, do ponto de vista

geográfico, têm se então, que considerar os múltiplos fatores que concorrem para caracterizar essa territorialidade. O resultado espacial é então geral, ou seja, não distingue apenas a especificidade do espaço rural, mas a construção do território como um todo.

> A emergência da abordagem territorial do desenvolvimento rural pressupõe que o nível adequado de tratamento analítico e conceitual dos problemas concretos deva ser o espaço de ação em que transcorrem as relações sociais, econômicas, políticas e institucionais. Esse espaço é construído a partir da ação entre os indivíduos e o ambiente ou contexto objetivo em que estão inseridos. Portanto, o conteúdo desse espaço é entendido como o território. Mas não se trata apenas do entendimento teórico e abstrato, pois esta perspectiva também propõe que as soluções e respostas normativas aos problemas existentes nesses espaços encontram-se nele mesmo. (SCHNEIDER, 2004, p. 99).

Por outro lado, a região, um conceito amplamente discutido dentro do pensamento geográfico, acaba, muitas vezes, sendo confundindo com "território" e "espaço". Mas, ao nível abstrato, a identificação da região e de suas variações (como, por exemplo, o regional) pode ocorrer se na sua definição conceitual a categoria for concebida como "subespaço" dentro de uma totalidade social (DUARTE, 1980, p. 22).

Haesbaert (2002, p. 129) traz à tona a discussão relativa à destruição dos territórios, regiões e lugares, que é acompanhada pela eliminação tanto das identidades culturais como do controle estatal sobre os espaços, numa época "globalizante" em que o aparente "desenraizamento" provocaria tal furor que alcança um nível conceitual amplo.

Entretanto, a ambigüidade é reinante no que diz respeito à diversidade de tratamentos do assunto. Muitas vezes defronta-se com um paradoxo: processos globalizantes ou desterritorializantes, ao mesmo tempo em que destroem, constroem outras formas de espacialização.

Diante da complexidade da questão, há os que prefiram distinguir os termos fazendo opção por um ou por outro, como a territorialidade em lugar de território ou região. A flexibilidade do uso do termo acaba servindo como base para várias interpretações.

As relações de poder, postas em questão, constituiriam o elemento diferencial. Num mundo "globalizado", a informação possui um potencial ou carga de poder

tamanha, que passa a representar um dos principais fatores, ao lado do poder econômico, que definiriam e redefiniriam territórios e territorialidades. Como afirma Santos (2002, p. 79): “A globalização, com a proeminência dos sistemas técnicos e da informação, subverte o jogo da evolução territorial e impõe novas lógicas”. O espaço ressurge então de modo ainda mais fragmentado e compartimentado, pela lógica geral, global, seletiva e determinante, no qual o poder técnico e intelectual e poder econômico fundem-se.

Becker (2003, p. 291-292) coloca, a logística como uma das raízes da (dês) ordem e da globalização/fragmentação. Para a autora, a geopolítica da inclusão-exclusão materializa-se gerada pela nova racionalidade, na qual os campos de força são instáveis e o setor privado parece ter assumido o controle sobre a reorganização do território. Essa mesma logística acaba por se aspecto importante das estratégias das empresas.

> A localização da empresa é um elemento-chave para definir sua competitividade, uma vez os vínculos mais estreitos entre clientes fornecedores, clientes e outras instituições afetam a vantagem competitiva, através do aumento da produtividade dos clusters ou arranjos produtivos locais como um todo. (CUNHA, S.K.; OLIVEIRA; CUNHA, J.C., 2003, p. 4).

Em termos de territorialidade econômica, as empresas, ao lutar pela posse de mercados, concorrem na disputa por território. Na perspectiva de um mercado global mais acirrada fica então a competição.

> A empresa controla não somente todo o aparelho da sua produção, que compreende seres e coisas, mas também controla, de uma forma mais indireta, os seres e as coisas por intermédio de seu ou de seus mercados. Quando entra em concorrência com outras empresas, coloca na balança tudo ou parte de seus trunfos. (RAFFESTIN, 1993, p. 59).

Dentro da lógica global, a tendência à compartimentação e fragmentação do espaço faz com que haja, paradoxalmente, um choque e uma associação do movimento da sociedade planetária, com o movimento particular das frações, regional ou local da sociedade nacional (SANTOS, 2002, p.. 79-80).

Mas será essa materialidade econômica o fator dominante na estruturação do

território? Segundo os autores Vieira, E. F.; Vieira, M. M. F. (2003, p. 19) o espaço econômico assume na atualidade maior proeminência em relação aos demais (social, cultural, político dos direitos individuais e coletivos) o que significaria a existência de um contraponto em contraste e articulado, ou seja: os espaços econômicos mundiais na economia global comandaria as decisões no mundo dos negócios, em contraste, aparentemente paradoxal, com o papel do lugar e suas singularidades. Do ponto de vista da conformação territorial em geral, a discussão poderia partir do caráter funcional. Ou seja, as relações de poder envolvidas, ainda que esse tenha extremo vínculo político, que, muito mais que discursivo ou conceitual, abrangem a esfera concreta e efetiva das decisões e delineamentos na orientação das territorialidades. Mas sob a ótica de um olhar mais amplo dos agentes presentes, os aspectos culturais não podem ser descartados no jogo das combinações que faz o campo político das ações.

> Em qualquer circunstância, o território encerra a materialidade que constitui o fundamento mais imediato de sustento econômico e de identificação cultural de um grupo, descontadas trocas com o exterior. O espaço social, delimitado e apropriado politicamente enquanto território de um grupo,é suporte material da existência e, mais ou menos fortemente catalisador cultural-simbólico - e, nessa qualidade, indispensável fator de autonomia. (SOUZA, 2003, p. 108).

Embora alguns teóricos não tratem, conceitualmente, o território enquanto uma das principais categorias analíticas na interpretação da realidade econômica na produção do espaço, na maioria dos casos, os mesmos, reconhecem o território também enquanto "palco" das transformações. Para Santos (1997b, p. 150) o território brasileiro, tomado como exemplo, torna-se mais fluído com as redes de circulação e transporte expandidas nas regiões mais desenvolvidas. O autor ilustra mencionando o caso de São Paulo, como representativo da sua presença em todo território informatizado brasileiro numa economia globalizada. Tal fato tem como conseqüência: "[...] a segmentação vertical do mercado enquanto território e uma segmentação vertical do território enquanto mercado na medida em que os diversos agentes sociais e econômicos não utilizam o território de forma igual." (SANTOS, 1997b, p. 157). Essa territorialidade é materializada pela ação das empresas a partir do momento em que reproduz o "território usado", enfatizado na visão de Milton Santos (SPOSITO, 2004b, p. 23-24).

Haesbaert (2004, p.60-61) expõe a visão de Milton Santos[10], de um "território de todos", que retoma as idéias de François Perroux, pela qual esse território é correspondente ao "espaço banal". Essa discussão é extremamente pertinente, já que permite conhecer claramente o conceito trabalhado por Santos, equivale-se ao "território usado", quase um sinônimo de espaço geográfico. Assim, o desenvolvimento econômico resultaria num processo de organização, reorganização e mesmo desorganização do espaço a partir de "pólos dinâmicos" (como em Perroux), mas por esse mesmo ponto de vista as territorialidades e desterritorialidades aproximam-se, ainda que os termos não sejam utilizados.

> O fato de que a força nova das grandes empresas, como firmas, neste período científico-técnico, traga como conseqüência uma segmentação vertical do território supõe que se redescubram mecanismos capazes de levar uma nova horizontalização das relações, que esteja não apenas a serviço do econômico mas do social. (SANTOS, 1997b, p. 157).

O território econômico traduz-se, assim, no espaço das "horizontalidades" cujos objetos, os fixos e os fluxos materializados na estrutura espacial, incorporam também as transformações regionais. Nesse sentido, a abrangência vai além do econômico e fatores de ordem política, cultural e social, estão mais presentes na forma de agentes que dinamizam todo processo.

No caso do campo, ação das empresas no espaço (rural) processa e traduz a territorialização das mesmas pela construção de fixos (materialização dos capitais fixos na paisagem). Essa estrutura concretizada no conjunto de objetos sustenta a funcionalidade do movimento dos fluxos que por sua vez estão articulados nos circuitos produtivos estabelecidos.

> Estradas, silos, frigoríficos, portos com terminais de uso exclusivo e tantos outros objetos indicam a força dos capitais fixos no território. Mas esse arranjo de objetos não funciona sem um acréscimo contínuo de máquinas de plantio e colheita, tratores, sementes híbridas e fertilizantes, isto é, um capital constante (orgânico) que, por sua vez, precisa de energia e informação, que são também normas (calendários agrícolas, instrutivos de utilização dos

[10] Não se quer aqui dar uma conotação negativa àimagem de Milton Santos, sem dúvida o maior nome do pensamento geográfico brasileiro do século XX, que carregava um notável ecletismo epistemológico segundoDiniz Filho (2004, p.p. 81).

> produtos etc). (SANTOS e SILVEIRA, 2004, p. 132).

Na visão de Santos (1997b, p. 50-55) o território compreendido tanto como territórios nacionais ou como a base física e espacial, da produção, se vê afetado pela lógica global das transformações na atualidade. A divisão territorial e social do trabalho é fortalecida na mundialização do espaço geográfico, e nesta as mesmas horizontalidades compartilham o cotidiano territorial.

A proposição de ruptura brusca e definitiva em relação às abordagens positivistas, feita pelo enfoque marxista na Geografia, criticou também o aporte cartográfico visto como instrumento de dominação e manipulação, fato que torna restritiva a análise geográfica,como lembra Kozel (2004, p. 167):

> Neste enfoque, o espaço passou a ser analisado como uma produção político-social, cuja organização trazia implicitamente os ditames da lógica capitalista. Entretanto, ao banir as representações cartográficas como aporte das análises geográficas, restringia-se na sua função social, negando-as como produto cultural.

O espaço, na visão marxista, como mercadoria ou sistema de relações espaciais numa totalidade, em que os valores de uso ditam a ótica da organização espacial, só pode ser amplamente entendido se observado o espaço geográfico como um todo.

> Expresso na forma de território, o espaço geográfico torna-se um apêndice do desenvolvimento social. A idéia de que as coisas acontecem "num espaço" não é somente um hábito do pensamento, mas também um hábito da linguagem, e apesar de seu apelo ao absoluto, o espaço natural é anacrônico, até mesmo nostálgico e uma barreira a uma compreensão crítica do espaço. Por suas ações, a sociedade não mais aceita o espaço como receptáculo, mas sim produzimos o espaço, vivendo, atuando e trabalhando. (SMITH, 1988, p.132).

A base territorial, enquanto horizontalidade da divisão do trabalho é tomada como o próprio conceito de território. Enquanto o espaço, a totalidade, tem posição privilegiada na discussão geográfica, a configuração territorial surge como "base do todo".

> Seja qual for o país e o estágio de seu desenvolvimento, há sempre nele uma configuração territorial formada pela constelação de recursos naturais, lagos, rios, planícies, montanhas e florestas e também recursos criados: estradas de ferro e de rodagem, condutos de toda ordem, barragens, açudes, cidades, o que for. E todo esse conjunto de coisas arranjadas em sistema que forma a configuração territorial cuja realidade e extensão se confundem com o próprio território de um país. (SANTOS, 1997a, p. 75-76).

Nessa visão de território apresentada por Milton Santos, espaço, este sim, é a totalidade verdadeira, dinâmica. E é esse mesmo espaço, social, a base da divisão do trabalho no desenvolvimento capitalista em que a divisão territorial sempre esteve presente (SMITH, 1988, p. 152).

A produção (que é sobremodo econômica) do espaço, concretamente, impõe certos ritmos de organização espacial e se expressa materialmente nos fixos e nos fluxos, nas "categorias do método geográfico": estrutura, processo, função e forma (SANTOS, 1985, p. 49). Produção, consumo e distribuição articulam-se (MARX, 1983, p. 208-216) reproduzindo, historicamente, no espaço, e a sua própria dinâmica de ralações é materializada nos objetos concretos. "A cada momento histórico, varia o arranjo desses objetos sobre o território. O conjunto dos objetos (criados) forma o meio técnico, sobre o qual se baseia a produção e que evolui em função desta". (SANTOS, 1997a, p. 111).

Mas o "real" se transforma, as categorias mudam, e também os conceitos devem ser revistos re-trabalhados com novas leituras e interpretações. No período atual, caracterizado por uma rapidez das transformações nível jamais alcançado anteriormente, repensar conceitos implica também em questionar velhas teorias.

> Querer que os mesmos conceitos e teorias se apliquem a diferentes épocas do desenvolvimento econômico é andar em círculo encantado de excessiva abstração, é agredir as próprias realidades que nossos conceitos e teorias deveriam ajudar-nos a entender. O novo capitalismo não pode ser adequadamente representado e explicado pelas categorias conceituais e estruturas teóricas ora existentes. No mínimo, as novas realidades expuseram sérias falhas e lacunas em nossas teorias e, portanto a necessidade de uma substancial reconsideração. (MARTIN, 1996, p. 39).

Da banalidade do termo, ao desprezo do mesmo por muitos geógrafos o território e seus derivados (territorial e territorialidade) encontram nas análises de cunho

marxista uma aproximação que atinge níveis de similaridade, com certas abordagens da Economia e mesmo da Sociologia. Ainda que a primazia econômica, presente nas relações de produção, redes de trocas, no valor do espaço-mercadoria etc, possa induzir a um novo "determinismo". (PASSOS e MORO, 2003, p. 8-9), não se pode negar que os processos de ordem econômica são intrínsecos à formação de um território nacional. E este território é constituído de inúmeros agentes, que interagem no espaço, constituindo suas territorialidades. As grandes empresas e sua articulação na economia (em geral) realizam essas territorialidades.

Tradicionalmente, os conteúdos da Geografia positivista e mais tarde neo-positivista, passando por Humboldt, Ratzel (e sua Geopolítica explicita e ideologicamente engajada), La Blache, Hartshorne, até o pragmatismo do planejamento territorial nos anos de 1960, já adotavam uma visão de território calcada no seu aspecto de "superfície" apenas.

> Objetivamente seu conteúdo assenta-se na superfície terrestre ou no espaço terrestre - na concepção de território-, constituindo-se de fenômenos, fatos, acontecimentos revestidos de uma expressão espacial e, portanto, objetivados pela sua dimensão espacial ou, como se quer, geográfica, envolvendo suas interações, relações, combinações e conexões, capazes de criar ou dar origem a uma organização espacial ou a um processo de organização do espaço. (MORO, 1992, p. 34).

Cabe mencionar o pretenso "fim" de um território econômico, ou seja, a "desterritorialização" promovida pela fase globalizante. Essa visão é adotada pela perspectiva economicista (HAESBAERT, 2002, p. 130), a mesma que considera o território simplesmente como localização num espaço físico concreto. Sendo que aqui, a empresa capitalista tem suas barreiras e entraves superados em função de questões de localização, e o próprio "local" e sua atividade econômica específica são enfraquecidos.

Nesse sentido, Carlos (2002, p. 172) vê os dois lados do processo: primeiro revelando a produção de um espaço mundial e depois representando a constituição de uma sociedade urbana. Essa discussão, que repensa os conceitos e noções da Geografia (influenciados pela globalização), enquanto tema ou fato, encontra terreno fértil tanto do ponto de vista das abordagens de matriz marxista, como nas visões mais integradoras que incorporam elementos estruturalistas e fenomenológicos.

O significado de território, subentendido, é proveniente de uma versão de

espacialização mais estrutural. O espaço (totalidade), e mesmo as relações espaço-tempo, transforma-se a partir de processos que se realizam concretamente na produção econômica. A dinâmica produtiva, envolvendo fluxos de mercadorias, capitais, informações e técnicas, vê-se afetada pela velocidade intensificada, quanto maior a eficiência tecnológica.

O território, por fim, passa a constituir-se no "território usado" (termo empregado por autores como Santos e Carlos), e o direcionamento das produções e reproduções espaciais do capital, indicariam as transformações sócio-espaciais. Numa articulação entre o "global" e o "local", o "lugar" ganharia força enquanto categoria (CARLOS, 2002, p. 171), pois é aí em que as contradições se manifestam com maior intensidade, por meio das resistências, como, por exemplo, dos movimentos sociais.

Em termos produtivos, a territorialidade, no caso pelo viés dos processos econômicos se realiza do espaço rural de modo particular. E esse "espaço rural" é tido como sinônimo do "espaço agrário" no sentido jurídico (ZIBETTI, 2005, p. 49).

1.1. Discussões sobre o território e territorialidade no espaço rural

Considerando que os processos econômicos, e a economia capitalista como um todo, são responsáveis pela produção do espaço, que articula os objetos das relações sociais e de trabalho na reprodução do capital, o espaço agrário constitui sua funcionalidade na divisão social e territorial do trabalho.

> Assim, a produção do espaço é produção de objetos que articulam e organizam, em suas funções específicas, intercâmbios sociais que envolvem o trabalho e a produção. O espaço seria, neste caso, a materialidade e a mediação entre os sistemas de produção, de controle e reprodução do trabalho em sua dimensão técnica e material. (GODOY, 2004, p. 33).

Nesse sentido, a produção econômica (e reprodução do espaço capitalista) tem uma abrangência geral, não podendo ser consideradas formas de acumulação distintas as que se encontram no âmbito rural. As políticas e os planos de desenvolvimento acabam sendo direcionados a economia em conjunto.

A produção agrícola, além de responder pela demanda interna, tem seu papel funcional no comercio exterior. O desempenho da agricultura reflete diretamente no saldo de divisas do país. A consolidação do Complexo Agroindustrial[11] articulou interesses sociais comprometidos com o processo de modernização. Como aponta Delgado (1986, p. 41):

> Todo esse processo de modernização se realiza com intensa diferenciação e mesmo exclusão de grupos sociais e regiões econômicas. Não é, portanto, um processo que homogeneiza o espaço econômico e tampouco o espectro social e tecnológico da agricultura brasileira.

O Complexo Agroindustrial pode ser considerado compreendendo a quatro sub-setores: o das empresas que fornecem insumos à agricultura (indústria para a agricultura), o sub-setor agropecuário propriamente dito, o sub-setor das indústrias agrícolas de processamento (indústrias de base agrícola) e o sub-setor de distribuição final (FURTUOSO, BARROS e GUILHOTO, 1995, p. 13). A articulação e interdependência entre esses setores resultaram na configuração de um novo padrão produtivo. Assim, a dinâmica agrícola foi assentada, sobretudo, através das relações inter-setoriais estabelecidas na integração de capitais. Esta se deu com forte investimento tecnológico. No decorrer dos anos de 1980 e início dos anos de 1990, as restrições a novos investimentos atingem o setor agrícola de forma diferenciada. A seletividade dos investimentos e políticas públicas age, assim, no conjunto das cadeias produtivas (elegendo setores) e no território (privilegiando espaços e regiões). A agricultura, a partir da abertura econômica "neoliberal", expõe-se aos ditames do mercado internacional e passa a ser orientada por lógicas externas, ou seja, do mercado global.

> Podemos falar de uma agricultura científica globalizadora. Quando a produção agrícola tem uma referência planetária, ela recebe influência daquelas mesmas leis que regem os outros aspectos da produção econômica.

[11] Entende-se por Complexo Agroindustrial a composição dos dois conjuntos de indústrias, um a montante e outro a jusante da produção agrícola, com a própria atividade agropecuária conforme a definição de Alberto Passos Guimarães (1979, p. 134). Outros autores como Siffert Filho e Faveret Filho (1998, p. 266) adotam a noção de "Sistema Agroindustrial" que do mesmo modo abarca as atividades agropecuárias desde a etapa de produção aos elos a montante e a jusante, de fornecimento de insumos, máquinas e implementos à transformação agroindustrial e comercialização.

> Assim, a competitividade, característica das atividades de caráter planetário, leva a um aprofundamento da tendência à instalação de uma agricultura científica. Esta, como vimos, é exigente da ciência, técnica e informação, levando ao aumento exponencial das quantidades produzidas em relação às superfícies plantadas, Por sua natureza global, conduz a uma demanda extrema de comércio. O dinheiro passa a ser uma `informação' indispensável. (SANTOS, 2002, p.88- 89).

O território, como base ou referencial do poder (SOUZA, 2003, p. 106-107) não pode ser prescindido. Numa economia globalizante com uma "agricultura científica" controlada por uma lógica geral externa, ainda sim, o território (mesmo do ponto de vista local) existe e persiste, ainda que na perspectiva da territorialidade. Haesbaert (2004, p. 61) destaca a grande ênfase na "funcionalização" e no conteúdo técnico dos territórios, feita por Santos, como manifestação da perspectiva econômica que prioriza o autor.

> O território não é apenas o resultado da superposição de um conjunto de sistemas naturais e um conjunto de sistemas de coisas criadas pelo homem. O território é o chão e mais a população, isto é, uma identidade, o fato e o sentimento de pertencer àquilo que nos pertence. O território é a base do trabalho, da residência, das trocas materiais e espirituais da vida, sobre as quais ele influi. Quando se fala em território deve-se, pois, de logo, entender que se está falando em território usado, utilizado por uma dada população. (SANTOS, 2002, p. 96-97).

O uso de uma única via de análise numa interpretação da realidade incorre no risco de limitações ou equívocos quanto à capacidade abrangência da mesma. Mas o real problema está na adoção de modelos sociais que pretensamente poderiam ser aplicados em qualquer tempo e em qualquer espaço (BRAUDEL, 1978, p. 37-38), respondendo satisfatoriamente a quaisquer das questões que se colocam (históricas, políticas, sociais, econômicas ou culturais). Assim, a complexidade de um processo econômico não permite decifrar teoricamente o fato "novo" ou "inesperado", rapidamente, aplicando-se um modelo ou "lei" interpretativa.

> Os esforços para estabelecer uma teoria geral sobre a "lógica do capital no espaço" conduzem a uma visão segundo a qual o fenômeno do "desenvolvimento desigual e combinado" seria uma espécie de "lei" do capitalismo. O mais correto, dentro da ótica marxista, seria pensar esse fenômeno como um componente histórico do processo de mundialização do capitalismo, de modo que a análise deve centrar-se nos condicionantes do

> processo de desenvolvimento econômico em sua dimensão espacial. (DINIZ FILHO, 2002, p. 159).

Sendo a Geografia uma ciência que funde os resultados de outras ciências (MENDONÇA, 1991,P. 15) tona-se ainda mais complexo converger as diferentes óticas em uma abordagem. Além disso, o rol de elementos envolvidos no espaço geográfico abre margem para outros olhares, externos à ciência geográfica, alguns deles absorvidos pela própria Geografia.

Entretanto, deve-se reconhecer que a divisão do trabalho, as especializações produtivas e a própria diferenciação do capital social, esclarecem fenômenos característicos do processo de territorialidade econômica. Nessa ótica, urbano ou rural (campo ou cidade) estão entrelaçados no desenvolvimento econômico capitalista. Em relação ao conceito de desenvolvimento econômico, Carleial (2004, p.11) apresenta a seguinte definição:

> O desenvolvimento econômico pode ser entendido como um processo de expansão das possibilidades e alternativas de um país, mas necessariamente compromissado com o processo da evolução das condições humanas de vida. No sentido estritamente econômico ainda pode ser entendido como um processo que leva ao crescimento da produtividade com redução das desigualdades sociais, regionais e pessoais.

A realidade nos mostra que o sentido estritamente econômico prevalece. E nessa época, de investimentos de *portfolio* (SMITH, 1988, p. 162), a diversidade de escalas coloca a sobreposição e mistura de diferentes atividades e também do controle exercido no espaço. A composição técnica e a composição orgânica do território mudam graças à cibernética, biotecnologias, novas químicas, informática e eletrônica (SANTOS, 1997b, p. 140), e isso significa também novos movimentos, novos agentes e novos objetos.

A matriz teórico-metodológica do Materialismo Histórico foi essencial para as análises geográficas, relativas á produção do espaço, pois foi responsável pela afirmação do econômico na Geografia, como lembra Nunes (2005, p. 90):

> No caso do materialismo histórico, é evidente sua importância e presença até os dias atuais como referencial para a discussão e análise do econômico na Geografia, embora [...] coloque-se a necessidade da incorporação de dimensões não estritamente econômicas para a análise do econômico.

O “novo” uso do território no período técnico-científico-informacional resulta de inovações técnicas e organizacionais, que incluem: “[...] o aproveitamento dos ciclos vagos no calendário agrícola ou o encurtamento dos ciclos vegetais, a velocidade da circulação de produtos e informações [...]” (SANTOS e SILVEIRA, 2004, p. 118).

No entanto, a análise da dinâmica do setor agroindustrial via CAI é esgotada na medida em que o próprio arcabouço conceitual do Complexo Agroindustrial torna-se limitado tendo em vista novas situações, determinações, ações e interações fora do seu âmbito analítico são identificadas (MAZZALI, 2000, p. 11).

Um exemplo da nova orientação do sistema agroindustrial está justamente na implementação de inovações e novas tecnologias no âmbito da adoção de estratégias alternativas e autônomas de crescimento pelas empresas agroindustriais. Essas inovações apontam para transformações espaciais que convergem o aspecto econômico da territorialidade (mesmo quando vista como configuração territorial ou divisão territorial do trabalho) numa visão mais totalitária, que delega aos papéis e as funções a diferenciação dos espaços.

No entanto, autores como Alentejano (2000, p. 106), observam uma diferença sensível entre a territorialidade no urbano e no rural que possuiriam intensidade e escalas distintas.

> [...] cada realidade rural ou urbana deve ser entendida em sua particularidade, mas também no que tem de geral, sua territorialidade mais ou menos intensa. É esta intensidade da territorialidade que distingue, em nossa opinião, o rural do urbano, podendo-se afirmar que o urbano representa relações mais globais, mais descoladas do território, enquanto o rural reflete uma maior territorialidade, uma vinculação local mais intensa. (ALENTEJANO, 2000, p.106).

Esta visão difere da, já mencionada, análise de Santos (2002, p. 88-92), sobre tendência a uma agricultura científica globalizada. Mas talvez essa maior intensidade de um vínculo local está, exatamente, nos fatores que caracterizam o espaço rural, com particularidades como a presença mais forte dos recursos naturais e, entre estes o solo. Ainda que a ação econômica oriente a territorialidade na ocupação e produção do espaço rural, os

resultados na paisagem rural serão portadores de especificidades não encontradas num meio urbano.

Não é recente o fato de que o espaço agrícola vem sendo alvo de inúmeros estudos devido sua importância e urgência, como área fornecedora de matérias-primas, alimentos, etc., essenciais aos propósitos de desenvolvimento (MORO, 1992, p. 38-39).

O planejamento regional efetivado nas políticas públicas acaba adotando uma concepção de território no mínimo confusa. A base física, da própria área recortada enquanto "região", muitas vezes é subentendida como território. O discurso institucional filtra esquemas de desenvolvimento e planejamento à escala nacional, decompondo o território em superfícies de distribuição e, com auxílio de indicadores estatísticos, sobrepondo as superfícies e mobilizando modelos explicativos derivados daqueles estabelecidos por matemáticos e físicos sobre os seus espaços topológicos e isotópicos (ROUX, 2004, p. 55). Faz necessário então, ampliar as possibilidades de análise regional utilizando-se conceitos de território mais abrangentes.

A territorialidade econômica é um fato concreto e, por essa razão, não pode ser presa a análises que submetem a noção de território a uma condição hierárquica extremamente inferior a outras categorias analíticas. A adoção do território, adjetivado como econômico, no espaço rural, conduz a incorporação de novas leituras do espaço rural, desvinculadas de abordagens parciais. Não se pretende aqui aprofundar a questão, mas sim apontar a pertinência do estudo da territorialidade econômica no meio rural.

CAPÍTULO 2

PAISAGEM RURAL COMO RESULTADO DE TERRITORIALIDADES ECONÔMICAS

<u>Paisagens, quero-as comigo</u>

Paisagens, quero-as comigo
Paisagens quadros que são...
Ondular louro do trigo,
Faróis de sóis que sigo,
Céu mau, juncos, solidão...

Umas pela mão de Deus,
Outras pelas mãos das fadas,
Outras por acasos meus,
Outras por lembranças dadas...

Paisagens... Recordações
Porque até o que se vê
Com primeiras impressões
Algures foi o que é,
No ciclo das sensações.

Paisagens... Enfim, o teor
Da que está aqui é a rua
Onde ao sol bom do torpor
Que a alma se me insinua
Não vejo nada melhor.

Fernando Pessoa

2 PAISAGEM RURAL COMO RESULTADO DE TERRITORIALIDADES ECONÔMICAS

O debate metodológico da Geografia freqüentemente envolve discussões sobre as categorias analíticas e objetos de estudo geográficos. Nas análises espaciais, estes aparecem como importantes elementos na formulação de interpretações. Compreendendo o espaço enquanto uma totalidade a ser investigada, a sua leitura inicia parte dos seus componentes. Os recortes analíticos podem ser feitos a partir de uma diversidade de leituras e abordagens e correntes de pensamento.

Conceitos como o próprio espaço, o território, a região, o lugar e a paisagem, permitem tratamentos distintos. O conceito de paisagem aparece aqui como uma das possibilidades de análise da realidade do espaço. E este espaço está (como também a paisagem) adjetivado de "rural" para designar o conjunto de ações e objetos envolvidos nas atividades que definem a paisagem "foco" da atenção do trabalho

Nesse sentido, pretende-se discutir algumas relações existentes entre a paisagem e os estudos sobre organização do espaço agrário. Da mesma forma que o espaço, numa visão geográfica, é amplo, dinâmico, sofrendo uma série de transformações na sua construção e produção a partir das inter-relações Sociedade/Natureza, a paisagem também possui esse caráter, dinâmico, ainda que muitas abordagens considerem a mesma apenas superficialmente limitando-se aos aspectos visíveis do real. A paisagem é reconhecida como materialização do espaço geográfico (por diversas abordagens) e por isso mesmo é pertinente utilizar a categoria, como início ou final das leituras.

Ao considerar a formação do espaço geográfico Silva (1988, p. 10) distingue a paisagem natural da paisagem cultural. Enquanto a primeira seria resultante de uma desigual combinação de fatores físicos (geológicos, pedológicos, geomorfológicos, hidrológicos, climáticos e bióticos) num equilíbrio ecológico natural numa dada extensão territorial, a segunda resultaria também de uma combinação desigual, mas de elementos humanos (econômicos, sociais, políticos e culturais) que por sua vez interferem nas paisagens naturais modificando as condições de heterogeneidade natural, podendo acentuar o seu caráter homogêneo (ou não) de acordo com a adequação das transformações efetuadas pelos grupos humanos.

Essa proposição torna-se interessante quando visualizadas as ações dos processos econômicas que modificam as paisagens (criando e recriando) inserindo elementos e objetos novos no espaço. No meio rural essas transformações são percebidas facilmente nas atividades introduzidas.

> O meio natural e o meio cultural formam o meio geográfico. Este modifica-se no decorrer do tempo à medida em que se desenvolvem a história natural e a história humana. [...] são razões de ordem ecológica que provocam o aparecimento de paisagens diferenciadas, homogêneas e heterogêneas. (SILVA, 1988, p. 10).

Que os processos de ordem econômica afetam diretamente os aspectos visíveis da paisagem, não se discute. Entretanto além desses, os processos naturais combinados no interior da mesma representam alvo de diversos estudos em Geografia (sobretudo nos trabalhos físico-ambientais).

Como a própria produção econômica conforma uma organização espacial específica, a paisagem possui uma organização em que elementos naturais (como clima, solo, vegetação, e hidrologia) e fatores humanos, se encontram em permanente contato e interação.

Num espaço rural, essa interação fica mais evidente e visível, pois as atividades agrícolas não apenas usam da paisagem enquanto suporte físico ou territorial, mas dependem dos elementos naturais presentes na mesma, como recurso vital. Um exemplo é a condição estacional das lavouras durante o ano. A cultura de trigo, por exemplo, (Foto 01), é característica de uma boa parcela da paisagem rural do território paranaense durante os meses de inverno.

Foto 01: Paisagem rural com a presença de lavoura de trigo na região de Maringá – PR. Autor: Helio Silveira. Data: julho de 2005. Observação: a presença do trigo em algumas regiões do Brasil, sobretudo nos Estados do Sul (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul) e em parte de São Paulo, foi a marca da modernização com a prática do chamado "binômio soja-trigo". A cultura mecanizada do trigo usa equipamentos e máquinas em comum com a soja, o que facilitou a sua introdução, apesar das limitações climáticas.

Um exemplo de interferência de um elemento de uma variável natural nos condicionamentos à produção material humana, refere-se ao fator climático enquanto, quando não inibidor, um forte diferencial das atividades econômicas. Observa-se, por exemplo, o caso da estiagem prolongada no Paraná em 2005 que resultou numa perda considerável da produção agrícola. "Os insuficientes níveis de precipitação pluviométrica" causaram prejuízos significativos para a produção de grãos (SUZUKI JR., 2005b, p. 2). O meio rural é assim afetado diretamente por uma combinação de atividade agrícola com efeitos de um fator natural, no caso o clima.

Mas, ao tratar do conceito de paisagem dentro da ótica da estruturação territorial no campo, temos que atentar ao significado dos termos trabalhados para que não

haja confusão entre abordagens distintas, tendo em vista a própria imprecisão na diversidade conceitual. A terminologia "rural" na origem do significado latino "*rus*", campo, tem duas acepções reconhecidas, uma no sentido de zona dedicada à exploração agrícola e outra como o termo que se opõe ao urbano. Atualmente uma tendência geral aponta para a segunda acepção (campo em oposição à cidade), a qual diferencia o rural de agrícola, criando a possibilidade de existirem zonas rurais não agrícolas (Ribas Vilas, 1992, p.249). Bertrand (1971, p. 2) considera que paisagem não pode ser uma simples adição de elementos geográficos disparatados, mas consiste:

> [...] numa determinada porção do espaço, o resultado da combinação dinâmica, portanto instável, de elementos físicos, biológicos e antrópicos que, reagindo dialeticamente uns sobre os outros, fazem da paisagem um conjunto único e indissociável, em perpétua evolução. (BERTRAND, 1971, p. 2).

Partindo dessa definição, o campo, ou espaço agrário, pode ser inserido dentro da visão de "paisagem total" ou "integrada". Como o próprio Bertrand (1971) refere-se à problemática, inclusive de cunho metodológico, de se analisar paisagens profundamente humanizadas como as paisagens urbanas. Nesse caso o meio rural surge numa situação um tanto privilegiada no tratamento sistêmico em comparação com o urbano ou mesmo o natural.

> El paisaje rural es, por tanto, donde más se evidencian las influencias de los tres grupos de elementos (abióticos, bióticos y antrópicos) y en que pueden presentar un grado de jerarquía similar. Caso distinto de paisaje natural, donde dominan los elementos abióticos y bióticos, y del urbano, donde dominan los elementos antrópicos. Asimismo, las energias que mantienen el paisage rural son tanto de origen natural como antrópico (Ribas Vilas, 1992, p. 250).

Do ponto de vista da territorialidade econômica, concretamente, o recorte no meio rural resulta em implicações antrópicas que são sobremodo percebidas na formação das paisagens. O espaço agrário possui a peculiaridade de incorporar recursos naturais na sua constituição. No estudo em questão o solo é o recurso mais significativo. Entretanto os recursos hídricos, a energia solar e eólica, a vegetação enfim influenciam diretamente nas atividades humanas no campo.

> Debido a que los recursos se definen por los conocimientos y tecnologias disponibles y por las necesidades cambiantes de la sociedad, se concluye que lo que pode considerarse un recurso en un lugar y en un momento dado, puede no serlo en otro lugar o en otro tiempo. Asimismo, también aparecen otros nuevos en función de las posibilidades de aprovechamiento por parte del hombre (RIBAS VILAS, 1992, p. 252).

Na produção agrícola, a exploração dos recursos se processa no uso do potencial ecológico pela exploração biológica. Ao analisar o papel das cooperativas agropecuárias e das grandes empresas multinacionais na organização do espaço regional paranaense, como agentes ativos (na produção agropecuária e agroindustrial), constata-se que fatores de ordem econômica atuam como elemento antrópico decisivo na combinação que resulta na definição de uma paisagem rural característica. A estrutura produtiva de grãos constrói esse verdadeiro "cenário" paisagístico no espaço rural (Foto 02).

Foto 02: Lavoura de milho na região de Maringá – PR. Autor: Helio Silveira. Data: 25 de fevereiro de 2005. Observação: nota-se o contraste das lavouras de milho, em dois estágios; à frente, ocupando a maior parte da imagem uma lavoura ainda recente; ao fundo no lado direito, uma área em ponto de colheita.

O espaço rural, em sendo uma criação humana permanente, é dependente das populações campesinas que nele vivem e cultivam, e também de uma parte da burguesia urbana que detém seu domínio imobiliário e político (PASSOS, 2001, p. 10). Mas ele não pode existir fora das condições naturais, pois:

> Ele é uma realidade ecológica. Por definição ele comporta uma parte maior de elementos naturais ou diretamente derivados do meio natural: relevo, clima, solo, águas, vegetais, animais. Todavia, seus componente naturais não podem ser impostos como uma dádiva prévia, mas como uma realidade vivida, às vezes dominante, às vezes dominada, combatida e utilizada no interior de uma organização social e econômica. A análise ecológica situa-se obrigatoriamente à jusante do fato humano. É por tê-lo esquecido ou pelo menos negligenciado, que muitos estudos ecológicos ou geográficos não apresentam mais que um pequeno interesse pela história ou pela geografia rural. (PASSOS, 2001, p. 10)

As questões ambientais, cada vez mais, suscitam a discussão ecológica sobre a destruição de paisagens naturais por meio do impacto antrópico. O progresso técnico oferece ao homem a capacidade de modificar profundamente a paisagem (RIBAS VILAS, 1992, p. 253). E no intuito de satisfazer suas necessidades sócio-econômicas há uma interferência desmedida das atividades humanas. A preocupação ambiental levanta, desse modo, a discussão sobre paisagens.

Muitos estudos de ordem econômica deixam um pouco de lado, chegando até a desconsiderar essa vertente, questões ambientais ou elementos naturais.

> As teorias de desenvolvimento econômico do século XX, assim como as políticas econômicas decorrentes, sempre ignoraram a condicionalidade ambiental, considerada apenas mera externalidade. O pensamento econômico do século XIX ignorou o assunto. Nem Marx, Ricardo ou Adam Smith discutiram a questão. (VIEIRA, 2002, p. 126).

Nessa afirmação, a "externalidade" aproxima-se com a visão de paisagem que análises economicistas adotam. Mas não se pode negar que as transformações derivadas de atividades preponderantemente econômicas repercutem diretamente nos processos e na dinâmica dos sistemas naturais e nas características morfológicas das paisagens. Podemos citar

os impactos das atividades agrícolas e agroindustriais no espaço rural.

> A eliminação ou a substituição da cobertura vegetal atua na produção da biomassa e na defesa dos solos; a construção de áreas urbanas e agrícolas interfere no balanço hídrico e energético; a intensidade da irrigação e o consumo de águas pelas populações urbanas (com suas atividades industriais) repercutem no volume e regime fluvial; o uso de fertilizantes e agrotóxicos incide nas reações químicas do intemperismo, na qualidade das águas e na vida das plantas e animais; as escavações, cortes e aterros interligam o transporte de sedimentos e se refletem na morfologia topográfica. (CHRISTOFOLETTI, 1987, p. 125).

O valor dos elementos naturais, interagindo com os sociais, econômicos e culturais, por vezes envolvendo conflitos, na conformação das paisagens rurais não pode ser ignorado.

> Frequentemente as conseqüências das atividades humanas são menos diretas e inesperadas; estas podem ser difíceis de detectar ou perdidas no tempo e no espaço. Para fornecer um exemplo relativamente claro o desmatamento para a agricultura ou a extração de madeira frequentemente conduz à erosão e á disposição do silte à jusante da bacia de drenagem por longos períodos. Assim os habitats ribeirinhos podem ser alterados e os reservatórios das represas soterrados. (RICKLEFS, 1996, p.420).

As atividades humanas podem manter, elevar ou reduzir a qualidade da paisagem como "lar do homem". Se o que se deseja é a sua conservação ou seu desenvolvimento contínuo e equilibrado, obtendo do seu uso racional um ótimo aproveitamento, é imprescindível considerar os elementos estruturais da paisagem nas ações de planejamento que incidem sobre ela (RIBAS VILAS, 1992, p. 255-256).

No caso das atividades agrícolas e agroindustriais (estudadas na pesquisa), estas estão inseridas num processo econômico que altera profundamente as características da paisagem, por exemplo, ativando ou desencadeando erosões, modificando a vegetação ou o solo (BERTRAND, 1971, p. 19).

Atualmente, por exemplo, no Estado do Paraná, já plenamente ocupado pela exploração agropecuária, a substituição de culturas e a diversificação tem sido as práticas mais comuns que resultam em alterações na paisagem rural (foto 03).

Foto 03 – Paisagem rural com canola e milho na região de Maringá. Fonte: Cocamar. Observação: a cultura da canola foi estimulada e orientada pela cooperativa (Cocamar) visando o aproveitamento para a produção de óleo. A introdução de novas culturas como esta provoca o contraste na paisagem, como verificado aqui. No caso particular da canola, a mesma não se adapta a qualquer tipo de solo e clima como a soja.

Num ponto de vista diferente da visão sistêmica, Santos (1997b) entende a paisagem simplesmente como "forma". Ou seja, a materialização de um instante da sociedade, portanto algo estático frente à dinâmica espacial:

> A paisagem é relativamente permanente, enquanto a espacialização é mutável, circunstancial, produto de uma mudança estrutural ou funcional. A paisagem precede a história que será escrita sobre ela ou se modifica para acolher uma nova atualidade, uma inovação. A espacialização é sempre presente, um presente fugindo, enquanto paisagem é sempre passado, ainda que recente. O espaço é igual à paisagem mais a vida nela existente; é a sociedade encaixada na paisagem, a vida que palpita conjuntamente com a materialidade (SANTOS, 1997b, p. 73).

Ainda que essa visão manifeste uma oposição à compreensão dinâmica da paisagem na visão sistêmica, a mesma ilustra uma interpretação sócio-econômica do espaço que também insere a paisagem como categoria de análise. Como conceito operacional, a paisagem oferece uma leitura do espaço geográfico. Elementos naturais ou tecnificados estarão presentes (SUERTEGARAY, 2001).

A reprodução, justamente, de elementos tecnificados por práticas consideradas racionais e modernas de exploração do solo, tem resultado na difusão de uma paisagem que se repete em boa parte do Centro-Sul brasileiro. Talvez a soja, como ícone de lavoura moderna, seja um retrato desse tipo de conformação paisagística no meio rural (foto 04).

Foto 04: Paisagem rural com lavoura de soja na região de Campo Mourão – PR. Autor: Helio Silveira. Data: 16/12/2006. Observação: as enormes extensões de cultivos de soja no Paraná resultam numa paisagem repetitiva, quase monótona, que se reproduz em quase todas as mesorregiões do Estado, onde as características do solo e do terreno permitem mecanização e investimentos em tecnologia.

Por outro lado, a análise sistêmica compreende o espaço rural enquanto "agrossistema". "O espaço rural é, portanto, um ecossistema, ou seja, uma entidade ou uma unidade natural que inclui as partes vivas para produzir um sistema estável no qual as trocas entre as duas partes se inscrevem em caminhos circulares." (PASSOS, 2001, p. 17). Desse modo a paisagem rural representa a complexidade de um sistema agrícola. E ela vai além das formas e a complexidade de sua dinâmica ultrapassa o viés econômico.

De forma alguma se quer aqui afrontar as diversas abordagens e correntes de pensamento geográfico, entretanto, mesmo que se adote, por exemplo, o ponto de vista dialético[12], o meio natural (a primeira natureza como colocam os marxistas) encontraria seu *locus* através do entrelaçamento que possui, pela teia de relações com a sociedade (MENDONÇA, 1991, p. 23). A paisagem rural significa então, o lugar em que se estabelece o encontro entre os processos naturais e humanos no espaço.

Esse encontro entre o natural e o humano, reproduz a idéia da simultaneidade espaço-tempo (SANTOS, 1997a, p.127), na qual a história é representada pelos processos de ocupação e produção de determinado território. Concretamente a ocupação do território brasileiro manifesta-se no uso do território por ações que articulam em torno de si a variável econômica apropriando-se e/ou condicionando-se às ações naturais. O espaço rural é assim compreendido como amostra das possibilidades de diferentes usos do tempo e do espaço, sendo esse espaço portador também de fatores ambientais.

A paisagem rural possui uma estrutura inerente às experiências da cultura e da produção material humana. Estruturalmente, é construída, temporal e espacialmente de elementos também de elementos naturais. O exemplo da constituição da estrutura espaço-temporal de Braudel (1978) destaca que essa articulação não distingue o humano do natural:

> Parece que o exemplo mais acessível continua a ser ainda o da reação geográfica. O homem é prisioneiro, desde há séculos, dos climas, das

[12] Haesbaert (2002, p. 33), numa crítica explicita aos teóricos da dialética marxista, aponta para a auto-afirmação dos pesquisadores que se dizem dialéticos e tratam de reforçar essa condição a todo momento, mas que na verdade omitem a empobrecedora visão de um "dogmatismo de direita", alimentando a contestação pela contestação, por meio de princípios "[...] sempre muito claros, como se o mundo todo estivesse dividido entre marxistas e 'idealistas', esquerda e direita [...]", e, assim, "[...] o debate se anula, pois nada temos a ceder ou com o que contribuir.

> vegetações, das populações animais, das culturas, de um equilíbrio lentamente construído de que não se pode separar nem correr o risco de voltar a pôr tudo em causa. Considere-se o lugar ocupado pela transumância na vida de montanha, a permanência em certos sectores da vida marítima, arreigados em pontos privilegiados das articulações litorais; repare-se na duradoura implantação das cidades, na persistência das rotas e dos tráficos, na surpreendente fixidez do marco geográfico das civilizações. (BRAUDEL, 1978, p. 14-15).

Ao planejar o território, a sociedade traça políticas de desenvolvimento econômico, regional e também ambiental nas quais, de modo geral, os objetivos econômicos de crescimento e sustentabilidade do consumo, são preponderantes. A exploração dos recursos naturais exemplifica essa preocupação constante. Por essa razão, o planejamento e a atuação no espaço (e a discussão teórico-conceitual está aí embutida), desconsiderando a abrangência do mesmo, e a paisagem composta por elementos e processos da natureza e das atividades humanas, parece incorrer no erro de desligar as inter-relações (e renegar a própria Geografia como ciência da interface Sociedade/Natureza) essenciais para a compreensão do espaço como um todo.

É preciso salientar, diante do exposto, que a paisagem consiste numa importante categoria de análise geográfica, que nas últimas décadas foi sobremaneira esquecida como tal. Muitos trabalhos reduzem-se ao seu uso terminológico e outros simplesmente ignoram o conceito que fica preterido ao espaço, território, lugar ou região. Em geral, as argumentações são fundamentadas em correntes teóricas totalmente desvinculadas com as questões ambientais.

Os debates acadêmicos deveriam ser direcionados mais às discussões teórico-conceituais e à prática da produção de idéias e conhecimentos, valorizando a criatividade e o poder explicativo do pesquisador. A paisagem consiste sim num olhar privilegiado do espaço, uma perspectiva da análise geográfica.

A paisagem rural não pode ser considerada somente como uma espécie de "aparência" do espaço agrário produzido, ou seja, seu aspecto visível. Há que se respeitar o pluralismo e a diversidade de visões na ciência geográfica. Prender-se a uma única forma de encarar o mundo, um único enfoque e método para apreender o real, reduz a capacidade de explicação geográfica e impede reconhecer aspectos da realidade omitidos por muitas interpretações.

Em um de seus trabalhos clássicos de Geografia Agrária, Orlando Valverde, por exemplo, defende a análise das paisagens agrárias criadas pelos italianos como forma de compreensão da contribuição que os mesmos trouxeram ao desenvolvimento agrícola e econômico do Brasil (VALVERDE, 1985, p. 76-100). Nesse entendimento, a notável beleza de parreiras de uva em encostas suaves, a arquitetura etc, demonstram a existência de diferentes tipologias paisagísticas no meio rural, combinando elementos naturais e culturais na atividade agrícola.

O campo enquanto espaço agrário ou meio rural oferece uma multiplicidade de leituras e interpretações. A paisagem rural constitui uma das abordagens que conseguem captar os dois lados da moeda: a exploração da terra enquanto recurso econômico, e do outro lado, os recursos naturais impactados pelas atividades humanas. "A dimensão ambiental do rural é dada por sua relação com a atividade agropecuária, com as áreas de preservação e a paisagem" (VILLA VERDE, 2004, p. 10).

De outro modo, Zibetti (2005) indica o espaço rural como o lócus em que se materializam as funções econômica, social e ecológica da terra, no sentido jurídico. Essa abrangência do que o autor designa também como "zona rural" parte do princípio do direito coletivo do uso da terra condizente com uma justiça supra-territorial (idem, p. 115).

Na atualidade, a articulação entre o "local" e o "global" confere também às paisagens novas formas e funções. O olhar econômico (assim como o cultural e o social) não anula o fato de a paisagem constituir-se em realidade empírica e conceitual.

> Novas atividades criam-se no seio de profundas transformações do processo produtivo, onde o tempo se transforma, comprimindo-se. O tempo do percurso é outro, compactou-se de modo impressionante, mas as distâncias continuam, necessariamente, a ser percorridas - por mercadorias, fluxos de capitais, informações etc. - não importa se em uma hora ou em frações de segundos no caso do mercado financeiro; se nas estradas de circulação terrestres convencionais - auto-estradas que cortam visivelmente o espaço marcando profundamente a paisagem - ou se nas super highways, os cabos de fibra ótica, satélites etc. (CARLOS, 2002, p. 170).

A territorialidade, manifestada na funcionalidade econômica, é expressa também na paisagem. Por sua vez a paisagem das diversas regiões também são definidas pela realização de atividades produtivas. Assim, a lógica da acumulação capitalista orienta também

a diferenciação dos "subespaços", por meio da funcionalidade do todo (as especializações produtivas e a divisão territorial do trabalho atestam tal realidade). Se as regiões, enquanto *lócus* de determinadas funções na sociedade (SANTOS, 1985, p. 66), se distinguem entre si, os mesmos processos econômicos tratam de distinguir paisagens características. Soma-se a isso, o fato dos fatores predominantemente naturais (como clima, solo, hidrografia, geomorfologia etc), interferirem diretamente no aspecto visível e estrutural das paisagens no meio rural.

Mesmo considerando uma economia globalizada, os processos "globalização" e "fragmentação" agem conjuntamente como "individualização" e "regionalização" (SANTOS, 1997b, p. 196-197). Como suporte e condição de relações globais, as regiões realizam o processo econômico, participam da territorialidade cada vez mais rápida e dinâmica, e ainda que não haja longevidade (devido às rápidas transformações espaciais), os recortes territoriais persistem na forma e conteúdo. Ao admitir essa continuidade da "existência regional" podemos também afirmar a existência de paisagens, não apenas e simplesmente como expressão visual de um processo homogêneo de territorialidade capitalista, mas espaços característicos dos mesmos processos, individualizados sim, mas não exatamente particulares.

> O território é formado por frações funcionais diversas. Sua funcionalidade depende da demanda a vários níveis, desde o local até o mundial. A articulação entre diversas frações do território se opera exatamente através dos fluxos que são criados, em função das atividades, da população e da herança espacial. (SANTOS, 1985, p. 72).

Assim como o território apresenta-se fragmentado e organizado em torno de funcionalidades econômicas, as paisagens podem ser entendidas como portadores destas mesmas funcionalidades. A territorialidade econômica, assim, é percebida na paisagem enquanto materialidade da mesma. No espaço rural, essas extrapolam o aspecto da produção articulando inclusive a perspectiva ambiental. Admitindo que a própria região não possua mais uma autonomia e seja definida pelo exterior (SANTOS, 1997b, p. 9-10), os mecanismos de definição das mesmas já não são nos moldes clássicos. Nesse mesmo sentido, a paisagem é reconhecida como forma de interpretação espacial já não exatamente dotada de

independência, mas como uma categoria pela qual a leitura do espaço reflete nos objetos, nas formas, nas atividades, nos elementos físicos, biológicos e culturais. A materialidade dos processos econômicos insere-se na paisagem como importante movimento de transformação das mesmas. O território modifica-se e a paisagem acompanha.

Ao se tratar do rural é necessário que haja uma desmistificação das associações tradicionais, que colocam a oposição entre o rural (ou agrícola) como sendo o "atrasado" em relação ao urbano, industrial e artificial como moderno. (ALENTEJANO, 2000, p. 102).

Se a seletividade do capital não é espontânea, mas planejada (GODOY, 2004, p. 36), o espaço rural na racionalidade da produção econômica alcança níveis de modernização tecnológica que podem nem ser encontrados em inúmeras cidades possuidoras ainda de técnicas e relações de trabalho arcaicas e, a própria indústria não é exclusividade do urbano (ALENTEJANO, 2000, p. 104). A paisagem rural, assim, pode incluir elementos e objetos de uma espacialidade da indústria, das atividades de mineração, de lazer, da produção energética etc. É desse modo que toda essa construção espacial e territorial da paisagem é permeada pelo processo econômico.

Objetos como estradas, silos (foto 05), portos com terminais de uso exclusivo e outros indicariam a força dos capitais fixos no território (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 132). E esse arranjo de objetos na paisagem rural faz-se perceber pela territorialidade constroem.

Foto 05: Armazéns e silos na paisagem rural. Autor: Edílson J. Kurasz, fevereiro de 2007.

Observação: foto tirada na região de Guarapuava – PR, onde a Coamo também atua. Percebe-se a. presença de lavoura de soja, contrastando com a linha de grevilhas, formando o chamado "quebra-vento", e ao fundo silos graneleiros.

Os fluxos sobre o território e sobre sua infra-estrutura, é que fazem o território. Desse modo, pessoas, produtos, insumos, capitais e todos os movimentos nos processos de ocupação, produção (agropecuária e agroindustrial) e circulação interagem na definição territorial de um espaço orientado pela lógica produção no espaço rural. Essa eficiente e também seletiva e excludente orientação (fortemente relacionada com uma ordem econômica global) depende ainda do desenvolvimento técnico-científico[13] como base para sua manutenção e crescimento.

Não se pode afirmar que exista um objeto ou um método ideal, mas o ideal é, certamente, reconhecer a diversidade de concepções da realidade. Se cada posicionamento (dentro dos estudos geográficos) considerasse tal fato, construiríamos uma ciência ao qual sempre se propôs ser o papel da Geografia: uma ciência global e multidisciplinar por natureza, investigativa de uma realidade plural, por meio de abordagens múltiplas. Compreender que a paisagem rural tem muito mais a oferecer que a simples externalidade é um esforço no sentido de apresentar a mesma como categoria analítica dinâmica. Como lembra Silva (2004), a paisagem geográfica tem "o apresentar-se" apreendido pelos sentidos, sobretudo a visão, porém também tem uma essência que só o entendimento explica. "O conteúdo da paisagem confunde-se com o conteúdo dos lugares, do espaço, do território. Isso porque nenhuma dessas instâncias separam-se na sua essência" (SILVA, 2004, p. 117).

Os processos podem ser regidos por uma única ordem macro-econômica, geral, mas as especificidades do processo produtivo resultam em formações características e distintas funcionalmente. Essa materialidade é manifestada na paisagem e seu dinamismo é construído, destruído ou reconstruído por transformações e/ou alterações da territorialidade dos processos, agentes, empresas e políticas.

[13] Quanto à função da pesquisa na produção agrícola e para o dinamismo do setor, Santos e Silveira (2004, p. 133) destacam o papel da Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária) como fundamental para o aumento do rendimento das culturas.

CAPÍTULO 3

TRANSFORMAÇÕES NO TERRITÓRIO BRASILEIRO NO SÉCULO XX E A AGRICULTURA

"A economia atual necessita de áreas contínuas, dotadas de infra-estruturas coletivas, unitárias, realmente indissociáveis quanto ao seu uso produtivo. Mas esse equipamento chamado coletivo é, na verdade, feito para o serviço das empresas hegemônicas." (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 140).

3. TRANSFORMAÇÕES NO TERRITÓRIO BRASILEIRO NO SÉCULO XX E A AGRICULTURA

A evolução através da sucessão dos ciclos desde o período colonial condicionou o Brasil a uma estruturação segmentada na sua formação econômica. Sempre ao sabor das necessidades do mercado externo (ANDRADE, 1987, p. 73), o território foi "moldado" regionalmente, e as paisagens modificadas, segundo predomínio de cada ciclo (cana-de-açúcar, ouro, café, borracha, industrialização).

Se a agricultura capitalista é caracterizada pela proletarização do trabalhador rural (ANDRADE, 1977, p. 60), e por uma renda submetida ao mercado, a propriedade fundiária [...] não constitui, pois, nada em específico, em favor da agricultura na máquina capitalista, fundada sobre a propriedade em geral" (SAMIN; VERGAPOULOS, 1977, p. 86). Em outras palavras, um aprofundamento da divisão social do trabalho no campo promove uma destruição da economia natural (GRAZIANO DA SILVA, 1996, p. 2), e o desenvolvimento capitalista estrutura-se na lógica industrial.

A economia brasileira apresenta o perfil agro-exportador desde o período colonial até início do século XX. Pode-se situar a mesma externamente cercada pela apropriação do imperialismo de grande parte da sua acumulação interna e, internamente, pelo latifúndio (SODRÉ, 1977, p. 59). Em relação ao desenvolvimento capitalista em escala mundial, o caso brasileiro historicamente se processa num momento de declínio.

Sodré (1977, p. 59) aponta para o problema da heterocronia que atinge o país de modo particular.

> Os surtos capitalistas atrasados, isto é, os que e processaram mais tarde, no tempo - o da Alemanha, o do Japão -, guardam com os que iniciaram cedo uma relação de dependência. As contradições num e noutro caso, são de ordem diferente: as primeiras , como se constata pela história contemporânea, desembocam nas guerras; as últimas nos movimentos de libertação nacional, em que, no entanto, o regime é posto em causa na sua essência.

No Brasil, a agricultura de exportação (*plantations*) e a mineração não produziram sistemas econômicos estáveis. (ANDRADE, 1977, p. 57). Furtado (1995, p. 241)

destaca a contradição da monocultura diante dos propósitos da industrialização:

> O sistema de monocultura é, por natureza, antagônico a todo processo de industrialização. Mesmo que, em casos especiais, constitua uma forma racional (do ponto de vista econômico) de utilização dos recursos de terra, a monocultura só é compatível com um alto nível de renda *per capita* quando a densidade demográfica é relativamente baixa. (FURTADO, 1995, p. 241).

Outra dificuldade estava no fato da orientação econômica, organizada em produções regionais voltadas ao exterior, representar um impedimento à unificação do país, internamente desarticulado (PRADO JÚNIOR., 1998, p. 258). Não havia assim uma economia nacional (com mercado interno plenamente estabelecido), mas diversas economias regionais, muito sensíveis às oscilações do mercado internacional (variação na demanda e nos preços dos produtos primários).

Com o desenvolvimento do mercado de trabalho, a partir do final do século XIX, a constituição de um mercado interno, no decorrer do século XX, e a orientação econômica no sentido da industrialização (iniciando após a crise de 1929, no governo Vargas e consolidando-se nos anos de 1950), o papel da agricultura é evidenciado no fornecimento capital e força de trabalho à industrialização. "O novo centro dinâmico da economia – a indústria e a vida urbana – impõe suas demandas ao setor agrícola e passa a condicionar suas transformações, que vão conduzindo ao domínio dos complexos agroindustriais." (GRAZIANO DA SILVA, 1996, p. 5).

Outro conceito, o de "*filières*" (no caso de cereais, por exemplo) caberia como sinônimo de cadeias produtivas, tal qual as que constituem um complexo agroindustrial em sentido particular. A multiplicidade de noções visando esclarecer o estreitamento das relações entre os grandes setores econômicos (primário, secundário e terciário) deságuam após os anos de 1960 como afirma Fávero (1996, p.280-281):

> Nesse novo emaranhado de concepções, certas noções, como as de sistemas de mercadorias ("commodities systems", em inglês), de "filières" e de "cadeias de produção", identificavam algumas das concepções plurissistêmicas. Com estas noções, os mais diversos estudiosos quiseram sublinhar a idéia da integração da produção agrícola em sistemas formados em torno de produtos específicos, como também as peculiaridades de cada um desses sistemas.

Gradualmente, as transformações sócio-econômicas, no período após a Segunda Guerra Mundial provocam alterações profundas na agricultura brasileira, que são conhecidas pela designação geral de modernização. E assim, o avanço capitalista no campo, por meio das atividades agropecuárias, passam a exigir a tecnificação no setor agrícola, e rompe os limites sócio-econômicos entre o meio rural e urbano CARVALHO, BRITO e PEREIRA, 1993, p.39).

A subordinação da agricultura à dinâmica industrial expande-se na década de 1960, consolidando-se em meados dos anos de 1970.

> Nos anos 70, o crédito abundante, fornecido em condições vantajosas pelo setor público, foi fundamental para o desenvolvimento da agroindústria e ampliação da fronteira agrícola. Uma combinação de taxas de juros baixas com mecanismos de empréstimos com garantia de compra, que transferia o risco de comercialização para o governo, garantia a expansão do segmento, estimulando o aumento da área cultivada. A política de crédito permitiu acumular um estoque de máquinas que seria extremamente útil para a modernização do setor. Também, o crédito subsidiado permitia compensar o mercado de fatores (fertilizantes, defensivos) fechado, que praticava preços maiores que os internacionais. (M.B. ASSOCIADOS, 2004, p. 5).

O crescimento da agroindústria alimentar ocorre motivado pela emergência de uma política de incentivos à exportação de produtos agrícolas semi-processados e manufaturados, além da difusão de novos padrões de consumo. Assim, a reestruturação produtiva contribui para modificar o perfil econômico brasileiro, como enfatizam Rodrigues *et al*. (2006, p.8)

> Em curto período delimitado pelos anos 70, o Brasil trocou sua posição de exportador de produtos primários, como o café, e passou a dominar o mercado de óleo e farelo de soja, suco de laranja e café, além de se destacar no comércio de carnes processadas e tabaco.

E essa industrialização da agricultura que foi desigual e, segundo Oliveira (1991, p.24), através da mesma o capitalismo unificou o que o que havia separado no inicio do seu desenvolvimento (o que pode até parecer contraditório): a agricultura e a indústria, o que

foi possível porque o capitalista se tornou também o proprietário das terras. A partir de então mudam as relações entre agricultura e demais setores (GUIMARÃES, 1979, p.113).

Ocorrem, por conta desse fato, as alterações na base técnica da produção agrícola pela adoção de meios de produção de origem industrial que são produzidos fora das unidades produtivas rurais e, assim, adquiridas por meio do mercado (FLEISHFRESSER, 1988, p. 11). Intensifica-se então a mercantilização de toda atividade produtiva, ampliando os custos monetários.

> À medida que se industrializava, a agricultura passava de um nível inferior a um nível superior de desenvolvimento, mas isso também significava uma perda progressiva de sua autonomia e de sua capacidade de decisão. Agora se tornava possível apreciar as várias faces de um fenômeno que correspondia um passo a frente, inevitável no curso do crescimento agrícola, mas que lhe haveria de trazer uma nova ordem de problemas. Ao aumentar sua dependência, de um lado, em relação ao forte grupo de indústrias fornecedoras de insumos básicos e, de outro, em relação às grandes indústrias transformadoras e compradoras da maior parte dos produtos agrícolas, a agricultura irá aumentar sua produtividade, mas irá também aumentar seus custos sem poder compensá-los com uma equivalente lucratividade. (ROCHA, 1990, p. 239).

O que se observa no território brasileiro é que a abertura comercial iniciada nos anos de 1990 provocou uma visão mais clara da concorrência que é muito acirrada, mas expondo também as condições da mesma (PAULA, 1997, p. 37). Fica desse modo mais transparente também a fragilidade de alguns setores e empresas frente a essa concorrência desigual. A abertura econômica representava essa exposição.

> A abertura da economia foi realizada fazendo uso de dois mecanismos: redução tarifária, de acordo com um cronograma idealizado inicialmente para quatro anos, e eliminação imediata das restrições não tarifárias às importações, que se refletiu rapidamente em aumento de importações. As ações de apoio à modernização do setor industrial não avançaram muito nos primeiros anos da década de 1990, dadas as dificuldades derivadas do processo de recessão e da instabilidade econômica, mas também em decorrência da ausência de mecanismos institucionais e organizacionais sólidos. [...] a política industrial restringiu-se à abertura comercial. Essa, embora considerada inevitável, foi muito criticada quanto a seu ritmo e forma, pois faltou à indústria brasileira o apoio necessário para o desenvolvimento de capacitação competitiva. (REGO e MARQUES, 2003, p. 244).

Como as empresas nacionais, de modo geral não se encontravam bem preparadas para a abertura comercial, envoltas em crise quem ganha mais espaço no mercado brasileiro são as multinacionais. No setor agroindustrial a expansão de grandes empresas de capital estrangeiro no Brasil é nítida, com apoio das ações governamentais.

Parece ironia afirmar que o Estado que financiou e subsidiou a implantação do Complexo Agroindustrial (ROCHA, 1990, p. 241), por meio de sua atuação no sentido de modernização agropecuária, instalação de indústrias de bens de produção e estímulos infra-estruturais, fiscais e creditícios, tenha enfraquecido enquanto agente regulador da economia (PAULA, 1997, p. 37-38). Mas fato é que na medida em que o próprio Estado brasileiro atravessa um período de intensa crise fiscal a partir de meados dos anos 1980, mais forte a partir dos anos 1990, esse modelo é colocado em cheque (MAZZALI, 2000, p. 27). Os novos condicionantes, assim, obrigam as empresas, sem muitas alternativas de créditos e financiamentos, a adotarem novas estratégias.

No Brasil as preocupações governamentais com o desenvolvimento econômico desencadearam políticas públicas visando um crescimento na produção que se traduzia basicamente na busca por um perfil econômico moderno, urbano-industrial. Essas políticas de estímulo à modernização, favoreciam culturas de exportação e/ou de transformação industrial (como cana-de-açúcar, soja, trigo etc) e, assim, não atingiram as pequenas propriedades responsáveis por gêneros alimentícios de primeira necessidade (GRAZIANO DA SILVA, 1982, p.30). E foi o direcionamento tomado com vistas a privilegiar a indústria e as culturas modernas, que alinhou a função da agricultura nesse esforço geral da economia.

3.1. O Estado e as políticas de desenvolvimento regional: o papel do campo

As políticas públicas desde o período Vargas refletiramr uma postura e um discurso desenvolvimentista adotado pelo Estado. E as aspirações de desenvolvimento e modernização estavam calcadas na industrialização do país. “O período Vargas é da mais alta

importância para compreensão do nacionalismo revivido no Brasil, sem dúvida" (PINSKY, 1985, p. 82). Entretanto foi no governo JK em que se intensificou a política industrial, iniciada com Vargas, baseada no modelo se substituição das importações e numa presença mais forte de empresas multinacionais.

> A partir dos anos 50, a industrialização internalizou a dinâmica da atividade produtiva nacional. O setor industrial brasileiro nasceu de um esforço concentrado do Estado e do capital privado nacional e internacional. A orientação deste processo foi essencialmente voltada para o mercado interno, protegido da concorrência externa por políticas comerciais e tarifárias e subsidiado por políticas públicas voltadas para o fornecimento, via estatais, de serviços baratos. (MB ASSOCIADOS, 2004, p, 10).

No Plano de Metas a política de desenvolvimento era predominantemente uma política industrial. O setor agrícola, ainda que diretamente atingido pela industrialização, era pouco mencionado, [...] "apenas marginalmente se referia ao setor, através de modesta meta de armazenagem, meta de produção tritícola, cuja motivação residia no problema geral do setor externo, e meta de mecanização agrícola, com participação apenas simbólica no conjunto de objetivos" (LESSA, 1985, p. 27).

Como o objetivo de desenvolvimento, na ótica governamental e também na visão da Cepal, perpassava, necessariamente, pela industrialização, nada mais "natural" que a agricultura seja relegada a um segundo plano, sendo submissa ao processo econômico em geral. Economias consideradas subdesenvolvidas,como a brasileira, deveriam vencer essa etapa crucial. "A industrialização seria o único caminho a trilhar se desejassem se tornar senhoras do seu próprio destino e, simultaneamente, se verem livres da miséria" (MELLO, 1989, p. 20).

Mesmo com o processo de industrialização avançando, os "ideais cepalinos" não foram atingidos. Essa frustração levou a aceitação quase unânime, pelo pensamento econômico brasileiro, da "teoria da dependência". Mello (1989, p. 23) aponta que em meados dos anos de 1960 há a morte do movimento nacional-desenvolvimentista. Esta ocorrera em razão da industrialização não ter correspondido às expectativas, ou ela se abortara ou não trouxe a libertação nacional, muito menos, a pretensa liquidação da miséria.

Explicações econômicas eram fundamentadas não apenas no fato da

economia brasileira, em sendo periférica, em relação ao centro do capital, encontrar-se sempre numa condição de atraso, mas também outros fatores que identificam as economias latino-americanas em geral, evidenciadas por uma sucessão de situações históricas de dependência: colonial, primário-exportadora e tecnológico-financeira (MELLO, 1989, p. 23-24).

> O Brasil constitui uma espécie de paradigma de país de industrialização retardatária onde o crescimento econômico e a diferenciação das forças produtivas têm apresentado uma extraordinária vitalidade. Essa performance estende-se desde os anos 30 e se acentua particularmente a partir da Segunda Guerra Mundial, quando a indústria manufatureira consolida em eixo dinâmico da economia. (SERRA, 1982, p. 56-57).

O dinamismo econômico reverenciado, por exemplo, na época do chamado "milagre econômico" (entre o final dos anos de 1960 e início da década de 1970) não era suficiente para apagar a imagem da economia periférica dependente. Pelo contrário, esse mesmo dinamismo resultou de uma política agressiva de investimentos externos condicionando o país a um endividamento jamais visto.

Como então se posiciona a agricultura no processo? A resposta pode ser encontrada compreendendo o papel que o setor agrário assume no período entre as décadas de 1930 e 1970: secundário no âmbito das políticas públicas de desenvolvimento. As razões já mencionadas estão no próprio direcionamento que tomou a economia.

Ainda que, por muito tempo, inconstante e encarada de modo secundário pelas políticas públicas, a agricultura era estratégica, pois além do peso que significava no total das exportações, representava um setor chave em questões de abastecimento interno, definições de índices de preços, capacidade de importações e acumulação interna. Delgado (1985, p. 51) destaca que as crises de abastecimento eram freqüentes no final dos anos 1960, devido, sobretudo, a escassez aguda de bens de consumo de massa frente ao enorme crescimento populacional.

As políticas de desenvolvimento quase não são alteradas no decorrer da década de 1970:

> [...] não houve, durante a segunda metade dos anos 70, modificações substanciais do modelo histórico de desenvolvimento quando comparado a períodos anteriores. Buscava-se, mais uma vez, diferenciar a estrutura

> produtiva, completando-a e aproximando-a ao paradigma então prevalecente nos países centrais. A ênfase nos setores pesados, cujo atraso era assinalado, assemelhava o II PND a programas que, no passado, haviam abraçado os mesmos objetivos, como o Plano de Metas. (CARNEIRO, 2002, p. 47).

Se, nesses termos, as políticas de desenvolvimento pouco são modificadas, um re-direcionamento das mesmas, ainda que não exatamente em discurso, aconteceu cabalmente. Determinante para isso foi o avanço das relações capitalistas no campo. A intensificação da constituição das forças produtivas e das relações capitalistas no campo resultou no processo de modernização da agricultura no Brasil (COSTA, 1998, p. 1). Tal processo expande e se consolida nos anos 1970.

> O longo processo de transformação na base técnica – chamado de modernização – culmina na própria industrialização da agricultura. Esse processo representa na verdade a própria subordinação da natureza ao capital que gradativamente, liberta o processo de produção agropecuária das condições naturais dadas, passando a fabricá-las sempre que se fizerem necessárias. (GRAZIANO DA SILVA, 1996, p. 3).

A partir de meados da década de 1970, a agricultura e todo setor agrário, passa a receber maior atenção por parte de políticas públicas. O crédito e os financiamentos agrícolas ampliam-se. A explicação pode ser encontrada na própria constituição de um modelo de modernização no campo caracterizado pelo surgimento do complexo agroindustrial.

> A conjugação de condições favoráveis na segunda metade dos anos 60 e na década de 70 viabilizou o desencadeamento de transformações que merecem menção especial: a) a forma de inserção do país no contexto das trocas internacionais, favorável à exportação de produtos agro-industriais e agrícolas semi-elaborados; b) a possibilidade de incorporação das inovações tecnológicas derivadas da Revolução Verde; c) a presença do Estado constitui a principal força catalisadora do processo de modernização, forjando novo perfil e imprimindo nova dinâmica ao setor agro-industrial; o Sistema de Crédito Rural (SNCR), implantado na década de 60, viabilizou a incorporação de inovações pela agricultura e solidificou sua articulação com setores situados a montante (segmento industrial produtor de bens de capital e de insumos para a agricultura) e a jusante (indústria da agricultura, indústria processadora ou agroindústria) dela. (COSTA, 1998, p. 1).

A década de 1970 representou para a economia brasileira um período de

crescimento e notável acumulação, ainda que permeada por constantes crises internacionais. A agricultura, como setor participante no processo, passa a ser encarada dentro da expressividade econômica do período, como parte da própria dinâmica. O desenvolvimento econômico não poderia então ficar limitado ao crescimento industrial, já que os setores encontravam-se extremamente articulados.

Durante o século XX, um intenso processo de transformações caracterizadas por uma dinamização econômica, embasada fortemente pela urbanização, industrialização e pela modernização agropecuária. A organização territorial reflete nitidamente essa mutação sofrida, na qual os "arquipélagos regionais" dão lugar a um espaço econômico unificado (THERY, 2001, p. 407). Um dos aspectos mais marcantes é a efetivação de um caráter concentrador, que se esboçava desde o período auge do café, que construiu em São Paulo o coração econômico do país. A partir da liderança paulista, a região Sudeste constituía-se na principal área das atividades industriais do país.

> A partir da década de 70, o setor primário passou por intensas mudanças estruturais que aumentaram sobremaneira sua capacidade de competição. Apesar de ter, a exemplo do setor industrial, desfrutado de subsídios creditícios para seu desenvolvimento, a exposição à concorrência externa no mercado de produtos determinava o desenvolvimento de uma capacidade competitiva que, o segmento industrial protegido não necessitava. E, esta mesma capacidade de competição servia para garantir, à crescente população urbana brasileira, alimentação em condições adequadas, necessárias para o desenvolvimento harmonioso do binômio industrialização-urbanização. Ou seja, o agroindústria crescia e desenvolvia os mercados externo e interno concomitantemente. (MB ASSOCIADOS, 2004, p.10).

Além disso, a pesquisa agrícola surge como elemento condicionante para a evolução subseqüente da agroindústria, expandindo as fronteiras de produção. E justamente nos anos 1970, é que tem início um processo de "desconcentração", a partir do Sudeste (ROLIM, 1995, p. 51), ainda que moderada, com novas regiões recebendo investimentos industriais. Já nos anos de 1980, o período de estagnação industrial contrasta com o crescimento nas atividades agropecuárias, acompanhando uma desconcentração espacial pelo avanço da produção de grãos.

No momento em que a internacionalização da economia atinge o setor agrícola, este passa a incorporar o modelo de exploração capitalista "moderno", que a

agropecuária acaba por fundir interesses e capitais em torno da agroindustrialização. O avanço das atividades agroindustriais em diversas regiões do país permitiu uma integração maior das mesmas com o conjunto da economia, e, ao mesmo tempo, a desconcentração, já mencionada, da acumulação, gerando focos de investimento em todo o Centro-Sul (mais tarde atingindo algumas áreas no Nordeste). Ainda assim, persiste no processo de modernização a diferenciação regional por exclusão de grupos sociais e regiões econômicas (DELGADO, 1985, p. 42), tendo o Centro-Sul[14] brasileiro grande área de concentração espacial.

O processo de modernização no campo foi, desse modo parcial, devido à seletividade de áreas, mas com impacto geral, como salienta Müller (1990, p. 45-46), a modernização sempre foi parcial, mas com impacto geral, e não incluiu a maioria esmagadora dos estabelecimentos agropecuários.

Essa "Tríplice Aliança" mencionada pelo referido autor (MÜLLER, 1990, p. 45-46) que reunia o Estado e os capitais nacionais e estrangeiros após a Segunda Guerra Mundial traduziu-se na agricultura como fato regulador dos empreendimentos capitalistas na agricultura, sendo o Estado, o mediador, por meio das políticas públicas (DELGADO, 1985, p. 43-49).

A constituição de um Complexo Agroindustrial – CAI (macro), que funda o chamado "Agronegócio" no Brasil se deu com a integração entre agricultura e indústria a partir da realização dos encadeamentos produtivos capazes de incorporar a lógica industrial (pelas alterações e modernização da base técnica da produção agropecuária) no setor agrícola. Isso foi possível no momento em que se desenvolve no país a internalização do setor produtor de meios de produção para a agricultura (denominado "D1[15]"). Assim é estruturado o CAI, com a indústria a montante (produção de máquinas e insumos agrícolas) e a jusante (setor processador de matérias-primas e alimentos ou agroindústrias) da agricultura moderna

[14] Delgado (1985, p. 42) cita os estados de Minas Gerais, Goiás, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul como representantes desse Centro-Sul, entretanto atualmente incluem-se nessa grande região econômica o Mato Grosso do Sul devido ao nível de crescimento do setor agropecuário alcançado a partir dos anos de 1980 e 1990. Como se trata de uma regionalização que não á administrativa, mas que está baseada no nível de desenvolvimento econômico, como proposto por Geiger (1970, p. 161), esse espaço constituiria a macro-região econômica mais desenvolvida frente as outras duas: Nordeste e Amazônia.

[15] Sobre o "D1" agrícola Graziano da Silva (1996, p. 5) coloca sua instalação como ponto de partida para a industrialização da agricultura que passa a contar com o fornecimento do capital e com a força de trabalho representada pelo proletariado rural. Inaugurava-se então a nova dinâmica de acumulação de capital no campo a partir dos anos de 1950.

(LEITE, 1990, p.11).

Porém, antes mesmo dessa configuração agroindustrial se estabelecer definitivamente tínhamos exemplos no Brasil de integração da indústria de alimentos, têxtil e o controle da produção agrícola, como em grandes glebas no Estado de São Paulo, com produção de algodão, no caso do Grupo Matarazzo, que, como lembram Albuquerque e Garcia (1988, p. 14):

> Viria a dividir poder com a Sanbra e a Anderson Clayton nessa mesma área de algodão e seus derivados após 1934, empresas que, aliás, já antes dos anos 50 se instalaram como "complexo agroindustrial" e que, em 1947 e em 1948 são, apenas as duas, responsáveis por 9,0% do total das exportações brasileiras.

Vale ainda destacar o papel do campo que, ao mesmo tempo subordinado e integrado às atividades industriais no Brasil, ele se submete a uma clara orientação do "empreendimento capitalista" com vistas a introduzir no campo a "empresa rural". Lipietz (1988, p. 46) usando o exemplo francês quando afirma que mesmo a pequena produção agrícola mercantil se liga ao capital por meio de despesas e amortizações de um lado e pelo volume de negócios de outro, demonstrando que [...] o processo de trabalho tende a ser organizado pela indústria agroalimentar integradora [...]; por sua vez, no Brasil, o Estado teve papel fundamental seja com as iniciativas dentro das políticas agrárias (como o Estatuto da Terra) e trabalhistas no campo (Estatuto do Trabalhador Rural) que disciplinaram essa expansão das relações de produção capitalista no campo.

As novas alianças entre capital e Estado terminaram por valorizar a especulação da propriedade territorial e por outro lado políticas de financiamento, subsídios e créditos rurais atendiam os interesses envolvidos na grande produção agropecuária e agroindustrial (DELGADO, 1985, p. 44-45). Desse modo, as políticas públicas estimulavam os grandes produtores modernizados em detrimento dos demais. Por isso, àquelas atividades ligadas diretamente ao setor agroindustrial eram favorecidas[16].

[16] A expansão da área de produção era estimulada pelas políticas de crédito e pelos subsídios oficiais, por isso quanto maior fosse a área, maior seria o subsídio. De acordo com MB Associados (2004, p. 11): *"A área total cultivada com as principais lavouras passou de 20 milhões de hectares em 1960 para 45 milhões de hectares em 1980. Ao mesmo tempo, a agroindústria se modernizou, aumentando o investimento em maquinário e o uso de insumos modernos. A política de crédito permitiu acumular um estoque de máquinas que seria extremamente útil*

Na década de 1970, os ambiciosos programas de investimentos do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND) beneficiam em muito setores da agroindústria e processamento agroalimentar, sobretudo indústrias de esmagamento de grãos, com financiamentos e taxasde juros muito favoráveis (FONSECA; GONÇALVES, 1995, p. 31). Nesse caso, as regiões mais beneficiadas foram o Sudeste e o Sul.

Nota-se que, historicamente, as preocupações das políticas públicas para a agricultura foram (até o início dos anos de 1990) voltadas muito mais ao crescimento da produção, sobretudo destinada à exportação. Fato que culminou nessa característica observada nos discursos sobre o campo que omitem ou negam a sua expressão social e as lutas de classes (GRAZIANO DA SILVA, 1996, p. 60).

O setor agroindustrial deu amostras de como funcionaria a partir de então, numa lógica global e neo-liberal, se aproveitando do momento de crise, grandes corporações ocupam o lugar do Estado. Ao mesmo tempo em que o setor se "desnacionaliza", os mecanismos do mercado internacional passam a comandar.

O exemplo do complexo soja é marcante nesse sentido. "Especificamente em relação aos produtores de soja, as grandes *tradings* passaram a atuar também como agentes financeiros, exercendo um papel antes exclusivo do Estado. Modificaram-se as formas de financiamento e comercialização da safra." (TOLEDO, 2005, p.13). A expansão nas exportações brasileiras de soja em grão, farelo de soja e óleo de soja (gráfico 1), fruto de uma intensa ocupação das fronteiras agrícolas como no caso do Cerrado, demonstram a força do modelo produtivo imposto, materializado no agronegócio. Trata-se de um movimento implacável, apoiado pelo poder público, que visa ampliação, regionalmente e ambientalmente indiscriminada, da produção da principal cadeia. Enquando novas áreas são incorporadas, as pioneiras dessa lavoura moderna (como no Sul) ampliam sua capacidade de processamento, fato que reflete inclusive nas exportações de farelo e óleo de soja. No Paraná, o Porto de Paranaguá tem se constituído no maior exportador de soja e derivados do Brasil (BARBOSA; PEREZ, 2006, p. 44) e essa unidade da federação se consolida como aquela de maior capacidade instalada de processamento de soja (gráfico 2).

---

no período seguinte. Também, o crédito subsidiado permitia compensar o mercado de fatores (fertilizantes,

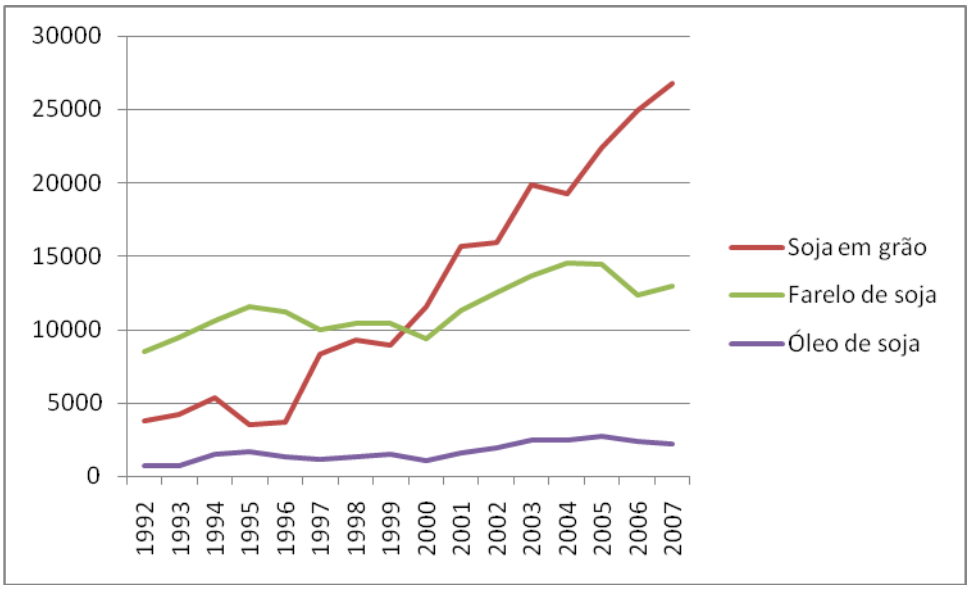


Gráfico 1: Exportações do Complexo Soja no Brasil (em mil toneladas) entre 1992 e 2007*.
Fonte dos dados: ABIOVE - Associação das Indústrias de Óleos vegetais. Estatísticas do complexo soja, 2007. Disponível em: < http://www.abiove.com.br/capacidade_br.html> . Acesso em 27/06/2007.
*Os dados relativos ao ano de 2007 são uma estimativa da própria ABIOVE.

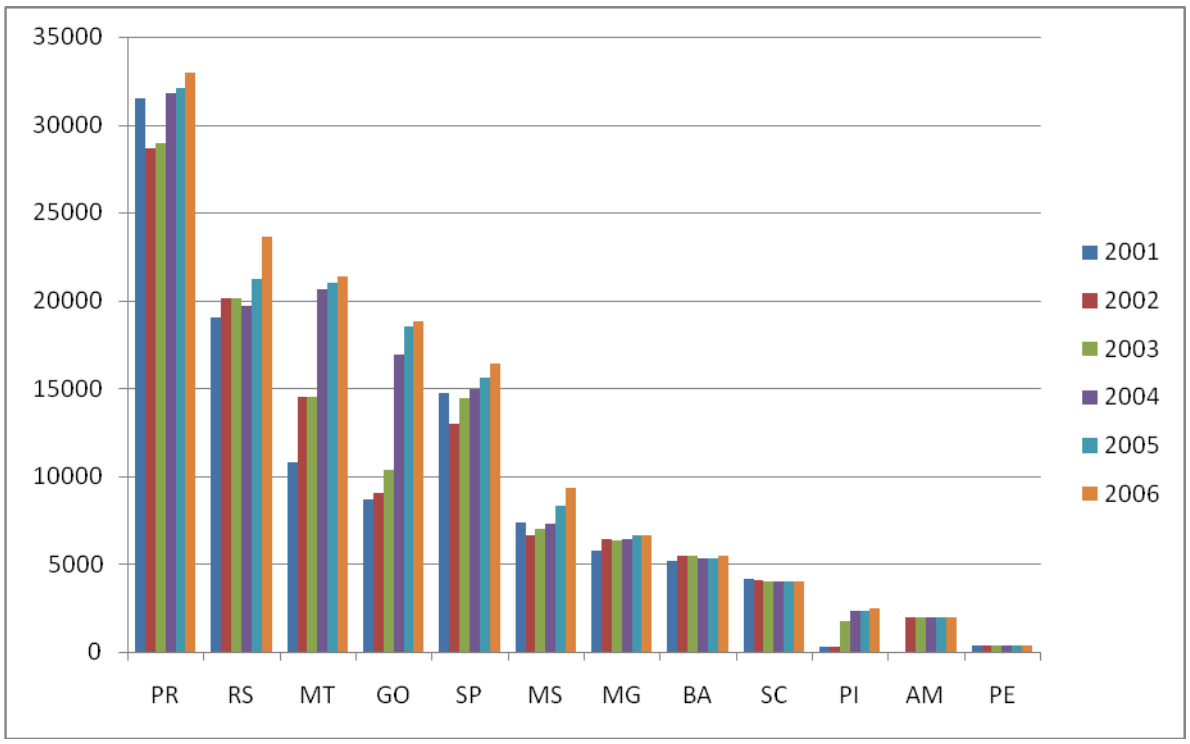


Gráfico 2: Capacidade Instalada de Processamento em toneladas de soja entre os anos de 2001 e

defensivos) fechado, que praticava preços maiores que os internacionais."

2006, por Estados brasileiros.
Fonte dos dados: ABIOVE - Associação das Indústrias de Óleos vegetais. Estatísticas do complexo soja, 2007. Disponível em: < http://www.abiove.com.br/capacidade_br.html> . Acesso em 27/06/2007.

Organizado pelo autor.

Acrescenta-se também, nesse contexto, a seletividade na definição dos tipos de produtos, cultivados em extensas propriedades mecanizadas, beneficiando poucos produtores, e deixando a margem da grande produção capitalista um número enorme de atuais ou antigos pequenos proprietários. Temos o exemplo da cultura de soja (ícone da lavoura moderna capitalista) que se expandiu em áreas antes ocupadas por culturas como feijão (ANDRADE, 1977, p. 76-77), prejudicando não só o abastecimento interno do produto, mas àqueles que viviam da dessa lavoura não "sintonizada" (na época) com a lógica do complexo agroindustrial.

Como visto, o esgotamento explicativo do conceito de Complexo Agroindustrial se vê afetado pelos novos condicionamentos impostos, como a redução de créditos pela crise fiscal do Estado brasileiro aprofundada nos anos 1990. A ação estatal, que orientou e deu suporte financeiro e tecnológico ao processo de modernização (como, por exemplo, via Sistema Nacional de Crédito Rural – SNCR) criara o modelo em crise como enfatiza Mazzali (2000, p. 23-24):

> No esforço de geração de tecnologia, ocorreu uma divisão de trabalho específica entre o setor privado e o setor público, cabendo a este último a concentração de esforços na geração das denominadas "inovações biológicas", particularmente novos cultivares , melhoramento genético na pecuária, controle de pragas e moléstias etc.

E com a inserção cada vez maior da produção agropecuária e agroindustrial no mercado internacional, novas lógicas se impõem tendo em vista a necessidade de políticas visando tornar os setores ligados à produção no campo mais competitivos. A seletividade, uma das tendências características do conceito globalização/mundialização (SPOSITO, 2004a, p.146), também privilegia algumas atividades ligadas a certos setores da economia, isolando e marginalizando outros. O espaço rural, como as atividades agropecuárias e agroindustriais,

também é atingido diretamente pelos processos globais, que estimulam a competitividade.

3.2. Impactos de uma economia global no território e no espaço rural

O processo de globalização econômica representa o momento em que se alcança o ápice da internacionalização do mundo capitalista (SANTOS, 2002, p. 24). Estão presentes, nessa fase, elementos técnicos e políticos articulados a uma capacidade jamais vista de fluidez das decisões e informações, com a velocidade atuando em prol dos interesses dos "agentes" globais. A intensidade das transformações a partir da retomada da expansão capitalista após a Segunda Grande Guerra Mundial levou a uma realidade em que o capital perde a nacionalidade, e sua reprodução em escala internacional acaba por definir também as condições dos movimentos e das formas da reprodução nacional (IANNI, 1997, p. 45).

Tal característica permitiu que se desenvolvesse a idéia de uma economia globalizada que daria às empresas internacionais, (personificadas no mercado) um forte poder de decisões de investimentos em detrimento dos estados nacionais enfraquecidos. Essa tem sido a visão adotada por aqueles que reconhecem nas políticas neoliberais as propagadoras do discurso global.

> A eliminação real, para o fluxo de capitais, das fronteiras jurídicas e a liberdade de transferência da moeda equivalente ao dólar, contribuiu para o fortalecimento do capital financeiro. Com isso, os particularismos, que eram obstáculos para a constituição dos territórios nacionais, permanecem nos níveis do cidadão que se desloca e não do fluxo de capitais. (SPOSITO, 2004b, p. 19).

É óbvio que as relações econômicas se internacionalizaram a ponto de poder se afirmar que a produção econômica mundial gira em torno da atuação estratégica de grandes empresas multinacionais e grupos econômicos. Auxiliada por um aparato tecnológico cada vez mais eficiente (que inclui infra-estrutura de transportes, telecomunicações e transmissão de informações) a economia internacionalizada é associada com um enfraquecimento de atividades específicas de um local e menor dependência local que levaria à desterritorialização (STORPER, 1994, p. 13-14).

Essa perspectiva econômica de desterritorialização tem sido utilizada como sinônimo da própria globalização (HAESBAERT, 2004, p. 173), e comumente adotada no sentido de explicar a independência dos fluxos comerciais, financeiros e de informações na formação de um mercado mundial. Resta refletir se as novas configurações territoriais resultantes da seletividade e exclusão de áreas pelo capital global não representariam o oposto, ou seja, redefinições oriundas das funcionalidades e especializações produtivas da divisão territorial do trabalho[17].

Por outro lado, a internacionalização do capital pode sustentar a territorialização em certos aspectos, como afirma Storper (1994, p. 15):

> [...] não se trata de as atividades localizadas fora do seu país de origem serem necessariamente desterritorializadas, como muitas vezes se supõe na literatura sobre o assunto, pois se uma atividade internacionalizada é atraída para recursos específicos localizados em outro país, é internacionalizada, mas fortemente territorializada; muitas pesquisas recentes sobre investimentos estrangeiros diretos sugerem que é precisamente isso que ocorre com atividades internacionalizadas de alto valor agregado. Não há, pois, nenhuma correspondência automática entre internacionalização e desterritorialização.

O conceito de território, em especial trabalhado pela Geografia, ganhou maior projeção e foi fortalecido com a internacionalização da economia e difusão das teorias da globalização (CASTRO, 1994, p. 160-161). Ao ampliar o conceito, ampliam-se as possibilidades de análise do espaço geográfico.

A territorialidade de uma empresa transnacional, na ótica da economia globalizada, adquire uma lógica própria que foge ao controle dos das agências e dos governos nacionais. A movimentação dos recursos e as alianças estratégicas entre as empresas realizam-se à mercê da instância nacional, como enfatiza Ianni (1997, p. 54-55):

> As transnacionais organizam-se e dispersam-se pelo mundo segundo planejamentos próprios, geoeconomias independentes, avaliações econômicas, políticas, sociais e culturais que muitas vezes contemplam muito as fronteiras nacionais ou os coloridos dos regimes políticos nacionais.

[17] Tal discussão é pertinente também quando se trata de teorias e abordagens que propagam o pretenso "fim" da região (HAESBAERT, 2002, p. 130-136).

No Brasil, a dinâmica territorial passou por profundas transformações nas últimas décadas, articuladas com novas estratégias financeiras, industriais e técnicas, que incluíam o projeto de reorganização espacial do governo militar instalado em 1964 (DIAS, 1996, p. 138-139). A entrada maciça do capital internacional, com os investimentos iniciados, timidamente, no governo de Getúlio Vargas, amplia-se no período de industrialização no governo Juscelino Kubitschek , mantém-se estável[18] e controlado durante a ditadura militar (1964-1984) e consolida-se na redemocratização.

Tais transformações identificam-se com o processo de globalização, e este acaba afetando diretamente as atividades agropecuárias e agroindustriais. No âmbito das ações públicas, a própria governabilidade buscou justificação para as crises e, consequentemente, suas respostas às mesmas, no conceito de Globalização, condição que exigiria políticas de inserção internacional (HIRST; THOMPSON, 1998). A difusão de certos padrões e hábitos de consumo por várias partes do mundo, a partir das áreas centrais do capital, induziu também o processo. Assim, o consumo interno no Brasil tinha que atender aos critérios de produção, que eram internacionais, trazidos das empresas que já vinham atuando desse modo em seus países de origem.

> Os impactos da globalização no sistema agroindustrial podem ser traduzidos como um aprofundamento da internacionalização, em processo desde a década de 60, através da difusão do modelo de produção-consumo, centrado no processo protéico e nas conseqüentes mudanças dos hábitos alimentares. Nos últimos anos, a internacionalização do sistema agroindustrial tem resultado numa crescente desnacionalização dos padrões de segurança alimentar, com um novo sistema de regulação por parte do Estado e uma crescente importância das grandes corporações enquanto agentes da mundialização e do *agribusiness*. (PAULA, 1997, p. 34).

[18] Os investimentos estrangeiros agroindustriais durante os governos militares, praticamente se estagnaram se forem comparados ao restante ou conjunto econômico. Isso se explica, pois a indústria nacional no caso daquela voltada ao setor agrícola, teve um desenvolvimento mais lento. A indústria à montante (como insumos, implementos etc) ainda não estava plenamente estruturada, e as indústrias à jusante (processadoras) desenvolvem-se na medida em que também se alteram hábitos de consumo no país. Tal compreensão pode ser exemplificada no setor alimentício como na presença de enlatados e gorduras vegetais, importados até os anos 1970. As aquisições de agroindústrias nacionais por grupos estrangeiros a partir de meados dos anos de 1980 significou um salto na atuação de multinacionais no agronegócio brasileiro.

O significado da presença cada vez mais forte desses capitais multinacionais investidos foi uma estruturação do território (também enquanto base espacial) fundada na seletividade. Inclusão e exclusão de áreas, já vinham sendo praticadas nas políticas públicas e na própria evolução econômica do país, que foi essencialmente concentradora no processo de "integração nacional" (a concentração da acumulação do capital em São Paulo[19] é o maior exemplo).

Um ponto importante refere-se à transformação dos hábitos de consumo (estimulada pela indústria alimentícia), que acabou se constituindo numa ferramenta que permite a introdução de novos produtos e o crescimento vertical (pela diversificação) passa a ser uma meta da atividade agroindustrial. Benetti (2004) ao tratar da "desnacionalização" do Agronegócio brasileiro, aponta para a chamada "Revolução Agroindustrial" a partir dos anos 1980, fundada em empresas de grande porte, capazes de responder às necessidades de investimentos financeiros na estrutura física e, sobretudo, na incorporação de novas tecnologias. Essa situação levou a acentuar-se a concentração no setor agroindustrial, com papel crucial de empresas multinacionais.

> [...] a nova produção agroindustrial, fundada em muitos produtos e grandes unidades de produção, induziu ao aumento do tamanho das empresas envolvidas na sua distribuição, particularmente das que integram o comércio varejista, ou seja, os supermercados. Não é razoável supor que a distribuição de uma oferta industrial complexa como essa, e na escala em que é feita, pudesse continuar a ser intermediada pelo pequeno comércio. Trata-se, por outro lado, de uma produção exigente na sua manipulação, transporte e estocagem, de forma que não se percam na circulação as qualidades e/ou especificações das mercadorias criadas na esfera da industrialização, associando-se, assim, a grandes investimentos comerciais. (BENETTI, 2004, p. 20).

Outra questão diz respeito aos impactos ambientais gerados por uma produção global. Visando atender de modo cada vez mais eficiente o mercado internacional o agronegócio se utiliza de todas as fronteiras agrícolas possíveis, explorando ao máximo o uso do território. Os principais agentes são os grandes grupos econômicos por meio das empresas

[19] O caso de São Paulo é bastante ilustrativo. Nota-se que mesmo diante de um processo crescente de uso corporativo do território há uma diversificação em termos de investimentos estrangeiros, que, mesmo no interior do Estado não são exclusivamente agroindustriais (SILVA, 2005).

agroindustriais.

> Hoje, é possível que uma grande cidade, em qualquer lugar do mundo, seja abastecida com matéria prima agrícola ou mineral de qualquer parte de planeta. Toda a tragédia social e ambiental da produção de soja nos chapadões e planícies dos cerrados brasileiros, e já adentrando a Amazônia, se destina, em grande parte, a alimentar o gado europeu criado em estábulos. À custa dessa irracionalidade ambiental, temos a formação de grandes cartéis como a Sadia, a Perdigão, a Cargill, a Syngenta, a Bunge entre tantas que conseguem, assim, vender frango e soja em qualquer lugar. (PORTO-GONÇALVES, 2006, n. p.).

No entanto, a seletividade dos investimentos promove diferenciações entre os espaços que os recebem ou não estes. Nesse sentido, a "economia global" sugere concomitantemente um processo de fragmentação, gerando essa geopolítica "inclusão-exclusão", fato que demonstra a logística como fator estratégico nesse processo (BECKER, 2003, p. 291). "Entretanto, se a vantagem logística pode ser um diferencial significativo de competitividade, há também que se considerar os potenciais de crescimento tanto de produção quanto de demanda pelos produtos específicos." (CAIXETA FILHO *et al*, 1998, p. 7).

As transformações no âmbito tecnológico (biotecnologia, microeletrônica e tecnologia da informação) alavancaram as alterações nos métodos de concepção, produção, comercialização e distribuição e contribuíram "[...] para a transformação da configuração na ordem econômica internacional." (MAZZALI, 2000, p. 30).

No Brasil, que teve os investimentos multinacionais concentrados setorial e espacialmente (ZEFERINO, 1991, p. 82), mesmo as indústrias "nativas" passam ao nível de competição internacional. A organização em rede do agronegócio (MAZZALI, 2000) impulsionou o estabelecimento da lógica global, apoiada pelo Estado[20], onde as empresas passam a operar em função do mercado externo. A redução dos créditos agrícolas oficiais após

[20] Deve-se enfatizar o papel do Estado no financiamento da modernização e articulador dos interesses envolvidos na produção. Como lembra Toledo (2005, p.2) "A expansão da fronteira agrícola do território brasileiro nas últimas décadas tem significado um adensamento técnico-informacional e normativo sob uma nova regulação política com a participação decisiva de grandes empresas ligadas ao agronegócio. A distribuição de tais densidades, no entanto, é seletiva, uma vez que apenas alguns lugares são escolhidos para recebê-las. A agricultura passa a ser mais sistematicamente regida por lógicas antes comuns apenas aos outros setores da economia e o imperativo da competitividade apodera-se da produção, em todas as suas etapas." Nesse sentido, a ação do Estado volta-se à sua posição de aliado à necessidade de exportação, o que converge com os interesses das tradings.

a década de 1980 abriu ainda mais o espaço para as multinacionais do setor (gráfico 3).

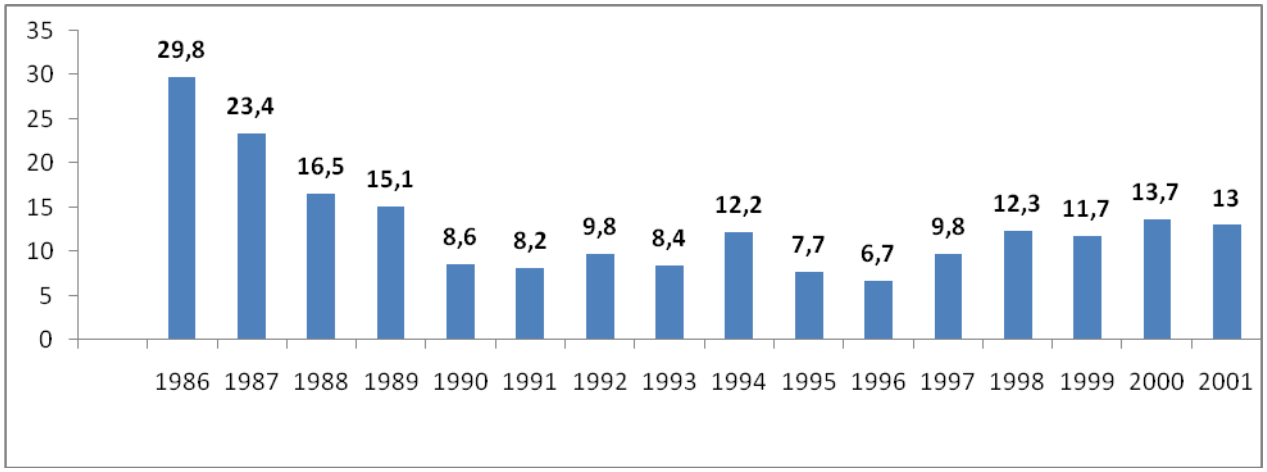


Gráfico 3 – Crédito oficial agrícola disponibilizado pelo Governo Federal (em bilhões de reais).

Fontes: Anuário Estatístico do Crédito Rural - 1997, a preços de 1997 – Inflator: média anual do IGP-DI – FGV; BACEN – Dados preliminares, 2000, Anuário Estatístico do Crédito Rural 1999 e 2000. Extraído de: Bertoglio; Freitas; Machiavelli Filho (2004).

O setor agroindustrial, fundado na construção do complexo agroindustrial ou agronegócio, coloca as atividades agropecuárias num mercado oligopólico, no qual algumas grandes empresas multinacionais dominam o setor. Sob a forte concorrência oligopólica, que exige competitividade em termos de inovações e tecnologias, as empresas de capital nacional lutam para manterem-se ativas e, assim, fica caracterizada uma luta "interclasses", na qual o que importa é a disputa pelo mercado entre burguesias nacionais e conglomerados transnacionais (ROCHA, 1990, p. 240). E nessa luta as "grandes" buscam monopólio do mercado.

Atualmente, temos a imensa maioria dos grandes grupos econômicos multinacionais atuando no Brasil (CARLEIAL, 2004, p. 18), fazendo com que a toda a estrutura produtiva (incluindo aí o agronegócio) esteja atravessada pela internacionalização econômica. Esse fato, além de preocupante, é no mínimo uma característica a ser avaliada. Seriam esses os caminhos que a economia nacional deve percorrer para atingir o almejado

“desenvolvimento”? É complexo falar em uma estruturação autônoma da economia nacional num contexto em que a dispersão territorial dos investimentos independe de mecanismos internos de regulação (EGLER, 2003, p. 222-223).

Nos anos de 1980, com a crise fiscal do Estado, a dinâmica dos diversos setores da economia brasileira foi alterada (MAZZALI, 2000). Por sua vez, a agroindústria, que deixou de ser subsidiada como foi nos anos 1970 (MB ASSOCIADOS, 2004, p. 11), teve que incrementar sua capacidade competitiva. Assim, de forma gradativa, o setor agroindustrial passa a se utilizar de mecanismos alternativos de financiamento, financiando a produção por meio de empresas de insumos, comercialização e de processamento, aprofundado pela via do financiamento e da internacionalização das atividades. Enquanto isso a agricultura se beneficia e consegue, ao contrário do conjunto econômico brasileiro na década de 1980, estabilizar a sua produção, apoiada em políticas de preços mínimos e no crédito rural (GOLDIN; REZENDE, 1993, p. 70-71).

Outro ponto relevante se refere às transformações tecnológicas, que resultaram em impactos decisivos para configuração de uma eficiente estrutura produtiva, da circulação e dos mercados que se tornam globais. Em suma, o papel do meio técnico-cientifico-informacional nas atividades agroindustriais gera um efeito direto de tornar condicionar cada elemento em toda a estrutura econômica que engloba o setor agroindustrial.

> Ao possibilitar o armazenamento, processamento e transmissão de grande quantidade de dados a longa distância, os sistemas de informação e de comunicação contribuíram para acentuar a tendência em direção à globalização. De um lado, eles constituem o meio técnico da globalização financeira e, de outro, contribuem para a globalização da demanda, ao difundirem prontamente um número crescente de produtos e serviços aos compradores potenciais no mundo todo. (MAZZALI, 2000, p. 32).

Portanto, o crescimento agroindustrial brasileiro a partir dos anos 1980 esteve vinculado também a um processo de desnacionalização, com a aquisição de empresas nacionais que já não conseguem manterem-se sem subsídios. Com isso a própria autonomia do conjunto da produção agropecuária e do setor agroalimentar é colocada em risco. Porém este é o “racionalismo” da globalização na instalação ide circuitos espaciais de produção sobre o planeta. Como mundo foi organizado em subespaços articulados na lógica global (SANTOS,

1996, p. 49), fatalmente essa articulação pressupõe-se o fim da autonomia regional.

Teve papel fundamental o meio técnico-científico-informacional na difusão da economia global, sobretudo a partir de meados dos anos 1970 A articulação do território é realizada pelas inúmeras possibilidades de produção e circulação de insumos, produtos, dinheiro, informações, ordens e homens (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 52-53).

No decorrer dos anos seguintes percebe-se que a abertura econômica (a partir da década de 1990) tende a agravar esse processo. A produção agropecuária é vista, pelo próprio poder público, empresarialmente. A difusão do *Agribusiness* nos discursos governamentais é o maior exemplo.

> [...] o papel de um Estado democrático como possuidor de um território cuja população ele regula, lhe dá uma legitimidade definida internacionalmente de modo que nenhuma outra agência poderia ter, no que diz respeito ao que ele pode dizer para aquela população." (HIRST; THOMPSON, 1998, p. 264).

A ação de multinacionais diretamente na produção agrícola e no processamento agroindustrial coloca o setor agropecuário à mercê da lógica global e dos agentes do mercado internacional. Resta a reflexão: se e a autonomia constitui a base do desenvolvimento, enquanto processo de auto-instituição da sociedade com vistas a uma maior liberdade e menor desigualdade num processo doloroso, mas fértil da discussão livre da coletividade (SOUZA, 2003, p. 105-106), a mesma jamais pode ser esquecida.

3.3 Espaço rural brasileiro, agricultura e agronegócio: configurações e territorialidades

O espaço rural também sofre o impacto das transformações industriais. O capital internacional apresenta-se como propulsor de um mercado tecnológico voltado à agropecuária nos processos de modernização e industrialização do campo. Tal fato pode ser constatado pela adoção do pacote tecnológico baseado em insumos agrícolas e técnicas de produção internacionais.

A expansão das atividades tidas como "modernas" no campo, tiveram (e ainda têm) grande apoio estatal por atender os interesses econômicos imediatos dos governos

latino-americanos (como no caso brasileiro) vinculados à políticas desenvolvimentistas e á instalação do "*agribusiness*". Como afirma Wettstein (1992, p. 161): "O crescimento da agricultura comercial transnacionalizada recebe um grande apoio estatal representado pela expansão da infra-estrutura (especialmente de vias de comunicação), por programas de aplicações e financiamentos e isenções fiscais".

O que difere o alcance das transformações industriais em geral, do capital internacionalizado, daquelas processadas na agricultura é o momento em que o processo (ou seja, a política da industrialização por substituição das importações) atinge o campo, justamente posterior em que é logrado, caracterizado por uma acomodação desses impactos resumidos na difusão da agropecuária moderna no território brasileiro.

> A industrialização do campo é um momento específico do processo de modernização, a reunificação agricultura-indústria num patamar mais elevado que do simples consumo de bens industriais pela agricultura. É o momento da modernização a partir do qual a indústria passa a comandar a direção, as formas e o ritmo da mudança na base técnica agrícola, o que ela só pode fazer após a implantação do D1 para a agricultura no país. (GRAZIANO DA SILVA, 1996, p.32).

A indústria agroalimentar (ou agroindústria) também se mobiliza na reeestruturação a partir dos anos de 1970, apesar de ter sido "incluída" posteriormente, enquanto setor, aos propósitos dos investimentos multinacionais em industrialização. E voltando ao tema: "logística", do ponto de vista geográfico, a formação de pólos e cadeias alimentares (com forte participação de indústrias multinacionais) concretizou um espaço rural integrado ao urbano-industrial na lógica da produção econômica conjunta.

> Na fase pós-fordista despontam como pólos dinâmicos de crescimento na cadeia agroalimentares segmentos de logística e distribuição. A logística, que normalmente era interna a empresa, passa a ser um elo independente na cadeia de produção e toma para si a função de unir produtores e fornecedores no menor tempo possível seja qual for a distância geográfica. A distribuição, por sua vez, por estar em contato direto com a demanda, permite uma aferição imediata das tendências de consumo determinando o perfil da oferta. Estes dos elos da cadeia têm aumentado paulatinamente o seu espaço, seja através de maior porcentagem de valor agregado recebido, ou seja, pelo seu poder de determinar estratégias á montante e à jusante. (BELIK, 1994, p. 124-125).

Na década de 1980, a intensificação das relações inter-setoriais no Complexo Agroindustrial brasileiro, faz com que a agricultura passe a subordinar-se amplamente à dinâmica dos capitais (FAJARDO, 2000, p. 11). Sendo que a unidade das diversas atividades dos complexos agroindustriais é alcançada na pela regulação macroeconômica mais geral, interligando as atividades técnica e financeiramente (KAGEYAMA, 1987, p. 11).

Um passo importante na direção das transformações na agropecuária brasileira com vistas à uma integração de capitais a partir do setor agroindustrial foi a modernização agrícola a partir das inovações tecnológicas e mecanização. Mas essa modernização assume outras formas, levando a existência de situações curiosas, como de pequenos produtores familiares subordinados à lógica produtiva do grande capital, ou seja, das grandes empresas agroindustriais.

> A iniciativa da implantação do Agribusiness no Brasil atuando particularmente na verticalização do capital na agricultura é outra manifestação da modernização agrícola. Essa verticalização dá-se geralmente entre os grupos multinacionais como Souza Cruz, Sadia, Perdigão que atuam unidas à pequena produção num sistema de "integração" voltada à fumicultura e a criação de aves e suínos. É uma modernização em que o capitalista dispensa a terra. Ele está na agricultura, mas não quer saber da atividade agrícola, ele é o real agente do processo produtivo agrícola; é quem manda mas está ausente. (SILVA, 2004, p. 99).

Essas modificações, produzidas por uma dinâmica econômica sobre o espaço rural, acabam refletindo diretamente nas paisagens regionais. As fronteiras agrícolas e projetos governamentais atestam uma evolução na ocupação territorial Um exemplo interessante é o avanço da fronteira na Amazônia a partir dos anos de 1970, transformando o aspecto regional, como lembra Egler (1998, p. 228-229):

> Atuando sobre vastas áreas desabitadas, o planejamento autoritário produziu uma regionalização excludente e expressa na tentativa de delimitar territórios para atuação de empresas mineradoras e agropecuárias, áreas de garimpo e pequenas e médias propriedades agrícolas e reservas indígenas e florestais.

Vale ressaltar, a partir do exposto, que se a economia está articulada e estruturada em fortes ligações entre setores e inter-relações entre capitais de diversas origens, os espaços, obviamente, sofrem interferências, pois, relacionando-se uns com os outros, criam laços de inter-dependência entre os mesmos. "Quanto mais modernizada a atividade agrícola, mais amplas são as suas relações, mais longínquo seu alcance" (SANTOS, 1997a, p. 54).

Isso quer dizer que o alto nível de eficiência produtiva e comercial de um "agronegócio[21]" no Centro-Sul pressupõe que a expansão das atividades mais "primárias" (a exploração direta da agricultura capitalista "moderna" ou a pecuária, por exemplo) da agropecuária, seja buscada em outras regiões ainda não ocupadas totalmente como no caso citado da Amazônia.

> [...] as frentes pioneiras no Brasil contemporâneo associam-se sobretudo à ocupação da região Centro-Oeste e da Amazônia. É a ocupação periférica, onde o uso intensivo do território é moderno. Essas terras tornam-se aptas para uma agricultura cientifizada de preferência a outro modo de produção agrícola, porque exigem acréscimos técnicos (irrigação, telecomunicações, transportes rápidos e eficientes), semoventes (tratores, máquinas de plantio e de colheita) e insumos ao solo (sementes criadas artificialmente para essas condições ambientais, fertilizantes), mas também informação (mapas específicos, previsão de safras) e dinheiro para responder às demandas de capital orgânico. (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 103).

Isso não significa que a seletividade seja reduzida, nem que a exclusão e marginalização de regiões permaneçam. No caso, o que há é um desenvolvimento normal das atividades necessárias para conjunto econômico. Os investimentos e os movimentos de capitais aproveitam ao máximo as potencialidades de exploração onde quer que as encontrem. Entretanto, a ação coordenada de empresas (firmas, cooperativas, associações de empresas e mesmo o mercado) no território com vistas a expansão dos negócios, dependem da construção de sua estrutura concretizada na capacidade de reprodução das transações pretendidas, como

[21] Autores como Delgado (1985), Graziano da Silva (1996), Kageyama (1987) e Müller (1989) adotam preferivelmente o conceito de "Complexo Agroindustrial" em suas análises. O chamado "Agronegócio", ainda que esteja ligado a uma visão sistêmica econômica oriunda a tradução do termo em inglês, "agribusiness", da escola de administração de Harvard (SIFFERT FILHO e FAVERET FILHO, 1998, p. 267), portanto, no seio do "projeto" na expansão capitalista no campo, ou seja, no próprio capitalista que não difere as atividades agropecuárias dos demais empreendimentos para sua exploração (LOPES, 1981, p. 20-21),é utilizado aqui por conter maiores possibilidades de análise, mais restritas no caso do CAI, que para alguns autores está superado conceitualmente.

afirmam Siffert Filho e Faveret Filho (1998, p. 266):

> Nesse contexto, são competitivas as firmas agroindustriais que conseguem estabelecer vantagens competitivas sustentáveis, por meio de sistemas produtivos de alta *performance*. Em outras palavras, a competitividade de uma firma pode ser avaliada pela capacidade de ganhar e preservar parcelas do mercado. Para tal faz-se necessário maximizar as economias de escala (operar no nível mínimo do custo médio) de escopo (combinar na mesma planta produtiva mais de um produto e/ou serviço) e de transação (redução de custos de negociação).

Foi dessa maneira que desenvolveram regiões como o Centro-Oeste (pela exploração da soja nos cerrados).

> A expansão da cultura da soja para a região dos cerrados teve seu alicerce no desenvolvimento regional do Centro-Oeste do país, iniciado no começo da década de 1970. Com o objetivo de gerar matérias-primas para as indústrias de regiões mais desenvolvidas do país, de abastecer os centros urbanos e aumentar a exportação de produtos não tradicionais, o governo estabeleceu uma política que visava ao aumento da produção e à produtividade nas atividades agropecuárias. (SANTOS, 2003, p.93).

Focos de dinamismo são cada vez mais comuns (normalmente marginalizando áreas no seu entorno) no território brasileiro (THERY, 2001, p. 412-414).

O deslocamento de investimentos oriundos da região Sul do Brasil para o Centro-Oeste e outras áreas, como o sul do Maranhão e vários pontos do Nordeste, denominadas de "Centro-Oeste ampliado" por Lourenço (1998, p.4), incluem a expansão da produção de grãos, algodão, complexo carnes e têxtil-calçadista.

> No geral, trata-se de uma migração de produtores e de capitais agroindustriais, impulsionados pela disponibilidade de grandes extensões de terra e matéria-prima, pelo baixo custo da mão de obra, pelos incentivos fiscais estaduais e, notadamente, pela possibilidade de diminuição dos custos de distribuição, devido à opção de escoamento da produção multimodal (basicamente fluvial e ferroviário) *vis-à-vis* a opção rodoviária. (LOURENÇO, 1998, p. 4).

A tendência atual das novas estruturas de circulação (engajada na

globalidade) está, como visto, optando também por alternativas multimodais, como ocorre em muitas partes do mundo (BAUDOUIN, 2003, p. 27). O caso do complexo soja é ilustrativo[22].

Recentemente a expansão do chamado "agronegócio" tem originado verdadeiros pólos de crescimento, que constituiriam focos dos investimentos. São pontos encravados em áreas que incluem partes do Norte, Nordeste e Centro-Oeste, dinamizando os municípios atingidos. "São lugares que oferecem grandes extensões de terras agricultáveis e colecionam os mais recentes recordes de produtividade. Que atraem principalmente multinacionais do setor. Que geram emprego e são referência de tecnologia de ponta". (SALOMÃO e SEIBEL, 2005, p.12). Muitos dos produtores ali presentes são oriundos do Sul e buscam expandir a sua produção, direcionando-se para essas fronteiras, acompanhados pelas multinacionais[23] que atuam no setor.

Tendo como "carro-chefe" para a expansão a produção de grãos (BRDE, 2003, p. 51), municípios como Balsas Novas – MA, Luís Eduardo Magalhães – BA, Mineiros – GO, Primavera do Leste – MT, Rio Verde – GO, Santarém – PA, Sorriso – MT, Uruçuí – PI e Vilhena – RO (SALOMÃO e SEIBEL, 2005, p. 12) surgem como "ilhas de prosperidade" do agronegócio frente à marginalização de outras áreas, muitas delas vizinhas à essas regiões, espalhadas no território nacional.

Observando as transformações no espaço rural brasileiro marcado pela expansão e consolidação da produção capitalista como elemento predominante nos novos desenhos territoriais, percebe-se as razões da marginalização e da exclusão. Ao mesmo tempo em que os processos de modernização agropecuária e agroindustrialização passam a dominar as relações de trabalho e produção no campo em detrimento da pequena produção familiar e daqueles que efetivamente sobrevivem do trabalho no campo, um movimento de resistência, sobretudo daquelas populações em áreas excluídas, começa a surgir no cenário rural[24]. Vários

[22] Ver mapa 19, no anexo K.

[23] Destaca-se a participação de empresas como a Bunge, Cargill e ADM que atuando com soja e milho principalmente tem participado do crescimento das exportações de vários municípios destes pólos, conforme Salomão e Seibel (2005, p. 12-13).

[24] O maior exemplo de resistência está no surgimento de movimentos sociais no campo como o Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra – MST. Tal movimento constrói em torno dos objetivos de luta pela terra uma admirável organização e territorialidade no campo mobilizando inúmeros assentamentos no território nacional (inclusive com cooperativas e agroindústrias, além da produção agrícola). Trata-se de uma estrutura totalmente à parte da grande produção capitalista (Ver: FERNANDES, Bernardo Mançano. Movimento social como categoria geográfica. *Terra Livre*, São Paulo, n.15, p.59-85, 2000.).

trabalhos em Geografia Agrária destacam essa realidade (FERREIRA, 2000, p. 70-71).

E, no que diz respeito ao apoio à agricultura familiar, isso poderia representar um equívoco do ponto de vista de muitos teóricos que compreendem que a subordinação total agricultor à produção capitalista e ao mercado o tornaria ou um "proletário rural" ou um empresário rural.

> Para muitos que orientam a política agrária no Brasil e para a grande parte dos teóricos neo-clássicos e marxistas que se ocupam com a problemática rural, o apoio ao pequeno produtor familiar é caminho totalmente equivocado, a-histórico, saudosista, contrário a toda evolução moderna da agricultura. O futuro da agricultura, segundo esses autores, para assegurar economia de escala e a incorporação da moderna tecnologia de exploração rural, necessita grandes empresas de exploração e grandes áreas. Chegou, portanto, o momento de desaparecimento da exploração pequena e familiar, para benefício de toda economia. (LAUSCHNER, 1993, p. 139).

Esse ponto de vista, mencionado pelo referido autor (LAUSCHNER, 1993, p. 139) seria àquele dos que consideram que as políticas agrárias oficiais deveriam apressar a erradicação do pequeno produtor em estruturas fundiárias obsoletas. Mas muitos outros teóricos[25] acreditam que a manutenção da exploração familiar com mão-de-obra não assalariada seria um caminho racional para países em desenvolvimento. Defendendo, assim, medidas do Governo e de toda sociedade em direção à distribuição de terras e apoio econômico á pequena produção, argumentam que o entrave ao desenvolvimento seria justamente a grande exploração com baixa produção por hectare, o que caracterizaria os latifúndios.

Dentro dessa discussão, há teóricos criticam a visão daqueles que focalizam o agronegócio enquanto conjunto de operações de produção, troca e distribuição em forma de cadeias como em Schneider e Blume (2004, p.111) analisando a territorialidade da ruralidade afirmam:

> Esta perspectiva procura mostrar que são os fatores que implicam a maximização das condições de funcionamento da cadeia de valor frente a uma determinada estrutura de mercado. Em conseqüência, os estudos buscam conhecer as formas e os métodos de obtenção da produção, a gestão

[25] O autor (LAUSHNER, 1993, p. 139) usa o caso dos economistas.

> e administração racional das transações daí decorrentes, as trocas mercantis e os ganhos financeiros auferidos. Por isso, ocorre um deslocamento do foco das ações, relações e interações dos indivíduos, empresas e instituições que atuam no rural para a esfera da agropecuária. Trata-se, desse modo, de uma percepção que tende a associar e reduzir o rural à agricultura ou à produção agropecuária *lato sensu*, restringindo o debate a esta alçada. (SCHNEIDER; BLUME, 2004, p. 111).

Não se quer aqui adotar uma abordagem do agronegócio nesse sentido, mas sim compreender os resultados dessas ações na realidade espacial. O território adquire novas configurações delineadas pelos processos produtivos no meio rural. Estes orientam, inclusive, as políticas de desenvolvimento regional. O fato é que está colocada uma realidade que deve ser analisada. Se o foco no rural perpassa pelos conceitos adotados por abordagens econômicas (e também dos estudos de administração e gestão do agronegócio) esta pode ser devidamente filtrada por um olhar geográfico que considere todos os efeitos no espaço rural (danosos inclusive, como sociais e ambientais) da produção do conjunto econômico. Considerando historicamente os processos envolvidos abre-se um enfoque bem menos restritivo.

Partindo da idéia da existência de uma "agricultura científica e globalizada", que aliena o território, Santos (2002, p. 88-94) examina o caso brasileiro dando conta que a modernização agrícola revelou a vulnerabilidade das regiões agrícolas modernas diante da "modernização globalizadora". Essa dinâmica seria realidade na maior parte dos Estados do Sul e do Sudeste e no Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, e em manchas isoladas em outras unidades da federação brasileira.

Em relação à participação regional de forma desigual no modelo de desenvolvimento agropecuário e agroindustrial adotado, desde os anos de 1980, políticas públicas vêm tentando incorporar novas áreas. Nesse sentido, por exemplo, o Plano Nacional de Desenvolvimento Rural – PNDR, implementado no final dos anos 1980, teve a tarefa de complementar o volume de inversões de capital para a modernização da produção rural (FONSECA; GONÇALVES, 1995, p.33-36). Nesse caso específico destacou-se a participação do Centro-Oeste além de algumas outras áreas em outras regiões, que foram beneficiadas. Essa tentativa de dinamizar e propagar a modernização da produção agropecuária não alcançou, desse modo, todo território. Isso demonstra que as iniciativas públicas permaneciam

condicionadas às necessidades de expansão capitalista, calcada numa ordem econômica internacional, em que a seletividade dos investimentos é regra.

As lógicas exógenas da produção econômica global comandariam. Sendo assim, a competitividade mundial levaria ao surgimento, a qualquer momento, em outras áreas (do país ou do continente) de novos movimentos de capitais, relações de comércio, transporte, serviços, ligados à produção e ao mercado global. Os investimentos em novas regiões agrícolas se processariam sem o conhecimento de cada área específica, ou seja, do local.

> Cabe perguntar, nessas circunstâncias, o que pode acontecer a uma área agrícola que, mediante um desses processos, seja esvaziada do seu conteúdo econômico. Que acontecerá, por exemplo, às novas áreas da agricultura globalizada do estado de São Paulo no caso da mudança internacional da conjuntura da economia da laranja, do açúcar ou do álcool? E como, diante de tal mudança, poderão reagir a região, o estado de São Paulo e a nação? (SANTOS, 2002, p. 93).

Sob essa perspectiva tem-se (ainda de acordo com SANTOS, 2002, p. 93-94) uma diversidade regional que não pode ser controlada pela sociedade local ou nacional. Territorializar-se hoje implica na ação e no controle de fluxos e no estabelecimento e comando de redes (HAESBAERT, 2004, p. 301), o controle das redes de produção, circulação e comercialização das atividades agropecuárias e agroindustriais pelas decisões externas constituiria uma territorialidade extremamente complexa do espaço rural. Grupos econômicos internacionais seriam responsáveis por uma territorialização (e des-territorialização) atuando diretamente (por meio das empresas que exploram o rural) selecionando e excluindo áreas segundo seus interesses e a conjuntura econômica. As políticas públicas de desenvolvimento atuam então condicionadas.

Ainda que exista esse “comando externo”, os direcionamentos da evolução da agricultura moderna e da agroindustrialização remeteram a uma territorialidade na expansão das atividades agropecuárias (e agroindustriais) que apesar de concentradora e seletiva apresentava-se organizada. Havia a clara tendência de utilizar das terras ao máximo, aproveitando, quando a tecnologia permitia, as áreas que suprimiriam a demanda de crescimento. A evolução do complexo soja nos anos de 1970 marca bem essa constatação.

> A cultura da soja, num momento de crise econômica, quando o Brasil se viu onerado por elevada dívida internacional e procurou produzir artigos de grande aceitação no mercado externo, teve uma grande expansão. Como, na conjuntura atual, ela vem obtendo preços elevados, o Governo procura estimular a sua produção visando a exportação, ocupando grandes áreas nas Regiões Sul – Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina – Sudeste – São Paulo – e no Centro-Oeste – Mato-grosso do Sul -, sendo atualmente cultivada também na Bahia. (ANDRADE, 1977, p. 76).

Por essa afirmação nota-se que a ocupação com a atividade agropecuária moderna tem sido efetuada a partir do avanço dessas novas relações capitalistas de produção e de trabalho no campo, na qual o processo econômico constrói se território considerado "moderno", desterritorializando a antiga ocupação considerada "atrasada". E se o rótulo de "moderno" está, nesse sentido, com as propriedades utilizadas na grande produção (no caso para exportação) àqueles que aí não estão incluídos resta dirigirem-se às cidades, participarem de novas frentes pioneiras (SANTOS, 2002, p. 90), ou acabarem como componentes da população socialmente excluída (HAESBAERT, 2004, p. 323-324).

De outro lado, uma "nova classe" de agricultores cresce em meio ao desenvolvimento agroindustrial: os pequenos produtores familiares vinculados à agroindústria[26] (OLIVEIRA, 1990, p. 27-31). Estes, em algumas atividades e cadeias produtivas como na sericicultura conseguem manter-se com o trabalho familiar a sua produção, mas acabam por ser submetidos, numa relação de dependência, à empresa compradora, que instrui todo processo de produção. No caso de outras relações contratuais com agroindústrias, como suínos e avicultura, a estrutura de produção acaba dificultando, em uma escala maior, que a produção seja familiar. O produtor acaba tendo que contratar mais trabalhadores, o que confirmaria a adoção da visão de "empresa rural", no caso vinculada à uma agroindústria.

Grandes empresas do setor como Sadia e Perdigão observam vantagens na experiência de pequenos produtores que cada vez mais estariam dispostos a investir para manterem-se competitivos na atividade (DALLA COSTA, 1998, p. 62).

A Perdigão, inclusive, adotou também estratégia de crescimento via

[26] A autora Oliveira (1990) utiliza o caso da sericicultura que permite ao pequeno produtor utilizar-se da mão de obra familiar somente, no cumprimento das tarefas básicas de produção sob orientação da empresa a qual

aquisição de empresas, no caso é exemplar a participação na Batávia, que já tinha sido adquirida da Cooperativa Batavo, pela Parmalat. A Perdigão adquiriu 51% do capital da Batávia que pertencia ao Grupo Parmalat, por R$ 101 milhões (FUSÕES..., 2006, p. 8).

Diante da atual dinâmica econômica internacional e, por conseguinte nacional, os setores aos quais pertencem esses produtores se modificaram diferentemente. Diferenciação ocorrida através da nova dinâmica econômica que atingiu o país (teritorialização, desterritorialização e reterritorialização das empresas). Há muitos exemplos, casos de empresas como a Frangosul, adquirida em 1998 pelo grupo francês Doux (SANTINI, 2006, p. 143), que vem readequando suas estratégias para o mercado interno pela obtenção de vantagens por meio de uma reestruturação no território nacional.

O Agronegócio, além representar a bandeira da grande produção agropecuária e agroindustrial, tem sido foco de atenção do poder público, tendo em vista que este é responsável por grande parte das exportações brasileiras. Em 2006 foi o Agronegócio quem garantiu o saldo positivo da balança comercial brasileira.

> As exportações totais do agronegócio brasileiro praticamente duplicaram neste ano em relação a 2002, quando somaram US$ 24,8 bilhões, e o governo federal prevê que o setor responderá por mais de 90% do saldo comercial brasileiro neste ano, estimado em US$ 44 bilhões. Segundo o ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Luís Carlos Guedes Pinto, o superávit do setor deverá ser de US$ 42,5 bilhões, resultado de exportações de US$ 49 bilhões contra importações de US$ 6,5 bilhões. A agricultura nacional está começando a se recuperar da crise enfrentada nas últimas duas safras. (AGRONEGÓCIO..., 2006, n. p.).

A relação do Agronegócio com o poder público vai além das ações do Governo Federal para o setor. A presença de nomes como o do ex-ministro do primeiro Governo Lula, Roberto Rodrigues, que foi presidente da ABAG (Associação Brasileira de Agribusiness e da OCB – Organização das Cooperativas Brasileiras), no cenário político nacional, demonstra que a participação (e pressão) do setor na elaboração de políticas econômicas é direta. Em 27 de junho de 2006, Roberto Rodrigues deixava o cargo no

---

mantém relações contratuais. Na prática o que se vê é o produtor (e sua família) atuando quase que como um empregado da empresa, ainda que em muitos casos (como cita a autora) há realmente um aumento de renda.

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – Mapa, sendo substituído por Luis Carlos Guedes Pinto, então secretário-executivo do Ministério e indicado pelo próprio Rodrigues. Na sua posse, em solenidade no Palácio do Planalto, teve destaque a presença do presidente da OCB/Sescoop (Organização das Cooperativas Brasileiras), Márcio Lopes de Freitas e lideranças do agronegócio nacional[27].Os dirigentes do Agronegócio comandam, desse modo, a organização e reestruturação produtiva do campo.

O mesmo Roberto Rodrigues, muito antes de ser ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento no primeiro Governo Lula, cargo que ocupou até junho de 2006, já em 1999, apresentava a receita da eficiência das cooperativas no agronegócio, incluindo as fusões e parcerias, mesmo que com empresas do exterior (RODRIGUES, 1999). Com isso o romantismo presente na doutrina e na pretensa unidade de um "movimento cooperativista" se renderia à inserção competitiva.

O espaço rural brasileiro configura-se, assim, no foco do chamado "agronegócio", no qual as atividades agropecuárias têm caráter empresarial e os trabalhadores (camponeses, agricultores familiares ou mesmo sem-terra) ficam submetidos ao racionalismo da produção.

Nessa lógica não haveria lugar para questões essenciais ainda não resolvidas, como a estrutura fundiária e reforma agrária. Todos os envolvidos[28] nas atividades agropecuárias se vêm também envolvidos na competição econômica. Essa competição no território é também regional.

> As diferentes economias regionais dentro da economia brasileira se especializaram na exportação de produtos locais devido às vantagens comparativas, utilizando distintas estratégias na busca de melhor desempenho na comercialização de seus produtos. As economias regionais fora da Região Sudeste apresentaram melhor desempenho no setor agropecuário e nos setores a ele relacionados, tais como: máquinas e equipamentos, insumos modernos, e transformação e beneficiamento de produtos. (SEREIA, NOGUEIRA; CAMARA, 2002, p. 48).

[27] Notícia divulgada pela revista Paraná Cooperativo de junho de 2006 (Rodrigues deixa o Mapa. **Paraná Cooperativo**. Curitiba, n. 22, p. 20, jun. 2006.)

[28] Mesmo a produção em assentamentos rurais (como do MST) acaba visando e atingindo o mercado, quando atua em "redes de negócio" (SINGER, 2001, p. 120). A luta pela terra termina com o início de uma nova luta, para sobrevivência e viabilidade da atividade nas relações capitalistas.

A região Sul, em especial o Paraná, caracteriza por área agropecuária por excelência, um território onde o processo de modernização tecnológica ocorreu de modo intenso. Os incentivos fiscais de vários programas estaduais e federais beneficiaram, nesse processo, empresas esmagadoras de grãos e processadoras de óleos e farelos (FONSECA; GONÇALVES, 1995, p. 32).

Nos casos dos Estados de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul há aspectos que diferem da realidade paranaense. Em Santa Catarina, no ramo agroindustrial, alcançaram preponderância econômica empresas de origem familiar, originadas da pequena produção mercantil, como por exemplo, a Sadia e a Perdigão, que se tornaram grandes.

Nos anos 1960 são desenvolvidos, em Santa Catarina, vários projetos de industrialização de suínos e expansão da agricultura e da avicultura, por "empresas familiares", como lembra Uller (2002, p. 63):

> Nesta mesma época surgiam mudanças nas estratégias das empresas desse setor. As líderes, como Perdigão e Sadia, até os anos 60, desenvolvem estratégias para evidenciar seus negócios essenciais ("core business"), ou seja, elas se concentram no negócio de suínos e procuram colocar em evidência características que possibilitem obter vantagens competitivas.

Esse perfil da economia catarinense deve-se a uma multiplicidade de combinações de fatores, desde os aspectos físicos do território (topografia e solos desfavoráveis, por exemplo) que influenciaram no menor peso representado à grande produção mecanizada de grãos nesse Estado, as características da colonização, com a forte presença de imigrantes europeus (sobretudo alemães e italianos) em pequenas propriedades, trabalhando com a criação de animais (suínos, aves...) e pequena produção agrícola. Essa realidade é revelada quando se observa a importância do incremento com culturas típicas de pequenas propriedades, (SOUZA; LIMA, 2003, p.49). Além disso, outros produtos como o milho e mesmo a soja são de vital importância para produção de rações animais.

> [...] foi no Estado de Santa Catarina que se configurou um estilo especial de organização da produção, imprimindo uma nova dinâmica ao setor, impulsionada por grandes frigoríficos de carne suína e com intenso apoio governamental. A coordenação de todas as atividades atreladas à produção e à comercialização das aves passou a ser exercida por uma única empresa,

> envolvendo a criação das matrizes e a incubação dos ovos, produção de ração, abate e distribuição da carne.

A ação de empresas agroindustriais no território catarinense, no entanto, (como a Ceval e a Agrenco) permitiu expansão e modernização do agronegócio naquele Estado. A Ceval (pertencente ao Grupo Bunge desde 1997), por exemplo, surge no início dos anos 1970 com objetivo de expandir a exploração agropecuária na região do Vale do Itajaí, e essa expansão incluía modernização.

O estímulo para o crescimento do setor agroindustrial evidenciado no segmento de carnes ocorre através do apoio do Estado com financiamentos às principais empresas agroindustriais de Santa Catarina. Segundo Ludkevitch (2005, p. 55), o conjunto dessas empresas que se constituíram em fortes grupos econômicos, líderes na indústria de carnes a partir dos anos de 1980 obtiveram 70% dos financiamentos públicos federais.

> Além de recursos do governo federal, as empresas de Santa Catarina também tiveram acesso a recursos estaduais através de diversas fontes, como o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), o Fundo de Desenvolvimento de Santa Catarina (FUNDESC), o Programa Especial de Apoio à Capitalização da Empresa (PROFASC) e o Programa para o Desenvolvimento da Indústria de Suínos e Aves de Santa Catarina (PROFASC). Estes fundos forneciam incentivos fiscais através de descontos do ICM devido na aplicação de projetos industriais. Ludkevitch (2005, p. 55-56),

Obviamente, o processo de modernização agropecuária catarinense não ocorre da mesma forma e no mesmo tempo que no Paraná. Em parte das regiões de Santa Catarina, por muito tempo predominou as características de pequena produção familiar[29] e mesmo na atualidade essa característica sobrevive, ainda que com a participação de grandes empresas agroindustrial (sobretudo àquelas voltadas à produção de carnes) integrando os produtores à sua lógica.

Por outro lado, muitos pequenos produtores, de suínos por exemplo, acabam nem mesmo podendo se adequar a normas ambientais, como ressalta a OCB (2006, p. 11): “Atualmente, apenas em Santa Catarina, existem 14 mil produtores de suínos que não

possuem licença ambiental e no Paraná apenas 6% do total de produtores de suínos estão regulares com a questão ambiental;"

Por sua vez, os vínculos contratuais que representavam uma expectativa de reprodução e ascensão social para a camada de pequenos agricultores significaram, também, uma nova forma de subordinação e empobrecimento (BRANDENBURG; FERREIRA, 1995). O perfil catarinense é, assim, distinto do paranaense em termos da constituição econômica do território, que envolve ainda aspectos sociais, históricos, culturais e naturais.

Já o Rio Grande do Sul sofreu um processo de modernização agropecuária (com introdução das inovações, de todo pacote tecnológico e da mecanização) anterior ao Paraná.

> Emblema de uma agricultura globalizada, a soja penetra no Brasil, depois de 1964, a partir de uma frente pioneira no Rio Grande do Sul. Com 334.520 hectares, essas plantações foram responsáveis por 93,03% da área cultivada no país e por 90,51 do volume da produção nacional. Ancorado na demanda de farelos protéicos para a alimentação animal pelos países europeus e no crédito fiscal, o avanço da fronteira agrícola da soja foi extraordinário, assim como o aumento da quantidade produzida. (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 128).

Do território gaúcho a soja avançou para algumas regiões do Paraná (principalmente o Norte), a grande fronteira agrícola dos anos 1970, e depois (anos 1980) atinge o Noroeste do Rio Grande do Sul e Santa Catarina. O próprio esgotamento da fronteira agrícola naquele Estado terminou por interferir diretamente na migração de agricultores gaúchos ao Sudoeste e ao Oeste Paranaense. Por outro lado, em certas regiões do Rio Grande do Sul (como a Serra Gaúcha) a presença de colonos europeus em pequenas propriedades familiares representou um aspecto de similaridade com o caso de Santa Catarina. Pode-se ainda localizar no Paraná certas regiões e/ou setores que se assemelham aos casos gaúcho e catarinense e poderiam ser pontualmente identificados, como no caso da fumicultura, praticada na mesma condição (pequena produção familiar) nos três Estados (PRIEB, 2003).

Assim como o Rio Grande do Sul é diferenciado regionalmente pelo

---

[29] Inclui-se aí as características fundiárias de Santa Catarina, que na sua estrutura agrária apresenta maior presença econômica de pequenas propriedades que o contexto paranaense.

histórico de ocupação e pelas características naturais da superfície[30], o território paranaense possui regiões distintas, mas apesar desse caráter, a predominância econômica de certas regiões sobre as demais interfere nos direcionamentos tomados no conjunto territorial do estado. Entre 1975 e 1985 na agricultura do Rio Grande do Sul percebe-se a ampliação da área plantada em razão da substituição de culturas, como apontam Souza e Lima (2003, p. 48), ocorre:

> [...] crescimento na área colhida com arroz, feijão, fumo, milho e soja, que passaram a ocupar as terras deixadas pelo recuo das demais atividades, beneficiando-se, principalmente, da área deixada pelo trigo [...] De 1985 a 1995, arroz e fumo continuaram a expandir a área colhida, o que ocorreu também com banana, batata-inglesa e laranja, que até 1985 haviam sofrido declínio em sua área. Uma vez que o efeito escala foi negativo nesse período, a área com esses produtos cresceu por efeito da substituição de culturas dentro do sistema, alimentando sua expansão a partir do declínio na produção de soja e trigo, essencialmente. A área deixada por esses produtos foi ocupada principalmente com arroz, fumo e milho, embora este último tenha sofrido decréscimo em sua área, em razão do efeito escala negativo.

Nota-se que a tendência à redução de áreas de soja no território gaúcho em função de variações internas do próprio sistema produtivo que redundam numa diversificação agrícola, explicariam a superação da produção paranaense em relação ao Rio Grande do Sul. Por outro lado, o nível de diversificação no Paraná, como foi visto anteriormente, é menor se consideradas as devidas proporcionalidades e escalas.

Considerando as atividades industriais, em geral, o Paraná matem um índice de crescimento superior aos outros Estados da Região Sul do Brasil. Em parte isso se deve ao crescimento de outros ramos industriais (além do setor agroindustrial), em que o Paraná teve o incremento industrial da Região Metropolitana de Curitiba, com a indústria metal-mecânica. Tal fato pode ser percebido se observados indicadores da produção no ano de 2006 (tabela 1).

Tabela 1: Indicadores da produção industrial geral na região sul entre janeiro e novembro de 2006 – Índice base fixa mensal (número-índice a partir da base média de

[30] Um relevo acidentado não permite, por exemplo, a implantação de grandes áreas de lavoura e pode dificultar até mesmo a pecuária extensiva. A seletividade da ocupação econômica de um espaço é condicionante dos investimentos de capital e mesmo direcionamento do planejamento e das ações públicas.

2002= 100).

U. F.	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.
PR	112,67	112,47	112,36	114,55	122,37	116,41	114,78	115,16	112,35	115,08	118,60
SC	108,57	106,89	105,69	103,97	106.52	106.29	105.63	105.28	104.63	104.31	104.76
RS	100.03	101.70	97.43	97.44	98.61	97.84	99.81	100,70	102,81	100,00	101,63

Fonte: IBGE (2006, p. 46).
Nota: Na escolha de índices mensais, aqui apresentados, percebe-se que o Rio Grande do Sul, teve em alguns meses (entre março e julho) uma produção abaixo da média de 2002, que serve de referência ao IBGE. Esse fato não seria percebido caso fossem utilizados índices anuais.

É importante frisar que a economia de Estados como o Paraná, apesar de evoluir à margem da concentração econômica no Estado de São Paulo, estavam dentro da grande área de investimentos do setor agropecuário e agroindustrial: o Centro-Sul.

CAPÍTULO 4

O PARANÁ: OCUPAÇÃO SEGMENTADA NO TEMPO E NO ESPAÇO

"***O Paraná é um estado típico daqueles que não tem um traço que faça dele alguma coisa notável; nem geograficamente como a Amazônia, nem pitorescamente como a Bahia ou o Rio Grande do Sul. Sem uma linha vigorosa de história como São Paulo, Minas e Pernambuco, sem lendas de primitivismo como Mato Grosso e Goiás. Por isso o Paraná forma essa retaguarda característica de incaracterísticos [...] o paranaense não existe."***

Brasil Pinheiro Machado (1930, p. 9).

4. O PARANÁ: OCUPAÇÃO SEGMENTADA NO TEMPO E NO ESPAÇO

O Estado do Paraná é caracterizado, historicamente, por um povoamento que teve orientação nas diversas fases econômicas pelas quais percorreu (tropeirismo, madeira, mate, café e soja). Estas fases resultaram num processo de povoamento irregular, com parcelas do território sendo ocupadas segundo as motivações de exploração econômica do momento.

O início do povoamento, ainda no período colonial, envolve as disputas territoriais entre Portugal e Espanha. Como a maior parte do atual território paranaense pertencia à Espanha, o problema de demarcação do território que seria o Paraná entre os séculos XVI e XVIII dificulta um esboço mais claro de sua ocupação nessa época. Esse período de dominação espanhola na parte ocidental do Paraná foi caracterizado pela instalação de vários povoados e reduções jesuíticas. A "Província del Guayrá", a qual pertencia boa parte do atual território paranaense, tinha a população indígena, de milhares de pessoas, desenvolvendo atividades como o plantio de milho, mandioca, criação de gado e extração de erva mate, além de outras ocupações (SANTOS, 2001, p. 19-20). No século XVI todas as reduções acabaram destruídas pelos bandeirantes paulistas.

Mesmo após os tratados (como de Santo Ildefonso em 1777) e conflitos já no período imperial, como a Guerra do Paraguai, persistiram as dificuldades de fixação do território desmembrado da Província de São Paulo em 1853 (PADIS, 1980, p. 9-10). As disputas com Paraguai e Argentina e, posteriormente, com Santa Catarina (na questão do Contestado) avançaram até o início do século XX. Com isso, o Paraná viveu quase quatro séculos de estagnação econômica (NICHOLLS, 1971, p. 28).

O início de um "esboço" do processo de industrialização tem suas raízes ainda no período do ciclo da Erva-mate. A chegada de imigrantes europeus contribuiu na composição dessa fase inicial da indústria, caracterizada pelo beneficiamento e empacotamento da erva-mate (OLIVEIRA, 2001, p. 24), aliada à exploração da madeira e a produção do café na região norte do Estado, a economia paranaense foi se constituindo.

É preciso enfatizar que o processo de ocupação econômica do território paranaense seguiu direcionamentos distintos no tempo e no espaço, por meio de incursões e fluxos não muito definidos.

Ao tratar da evolução da estrutura agrária no Paraná, Konzen e Zaparolli

(1990, p. 159-161) apontam a existência de sete grandes "ciclos[31]" no processo de ocupação. O primeiro seria o Escravo-indígena, iniciado com o estabelecimento de reduções jesuíticas que abrangiam várias regiões com as iniciativas espanholas de catequização indo até o período da ação dos bandeirantes paulistas. Em seguida a Mineração: com a busca de ouro entre o final do século XVI e início do século XX, há o surgimento dos primeiros povoados (portugueses) no litoral paranaense como conseqüência da mineração. Com o esgotamento do ouro estabelece-se uma agricultura de subsistência. Depois, o Tropeirismo, ocorrendo em áreas de campo (como em Ponta Grossa, Palmas e Guarapuava) tiveram sua ocupação influenciada diretamente pela passagem de tropas (a partir do início do século XVIII) vindas do Rio Grande do Sul em direção à Sorocaba. Foi uma ocupação, entretanto, esparsa, mas que contribuiu ao surgimento de núcleos populacionais importantes. A partir de então a Erva-mate, que origina-se no período colonial, a exploração deste produto, erva-mate (planta nativa do Paraná) representou importante atividade, sobretudo durante o século XIX quando passou a ser beneficiado. A Madeira ocorrera entre o final do século XIX e início do século XX a madeira, além da exploração para consumo interno (relacionado inclusive com a produção do mate) a madeira atraiu capitais estrangeiros e passou a compor a pauta de exportações no Paraná. A instalação de várias madeireiras, até as primeiras décadas do século XX, ilustra bem o momento. Tal exploração atingiu regiões como o norte paranaense no momento de desmatamento com a introdução da lavoura cafeeira, enquanto o mate proporcionou a exploração inicial com a presença de capitais estrangeiros.

O Café, que na visão dos autores (KONZEN e ZAPAROLLI, 1990, p. 159-161) representaria o sexto ciclo na histórica econômica paranaense. O café ganha espaço no Paraná a partir da crise da economia ervateira e avanço da economia madeireira. A cultura cafeeira foi predominantemente efetuada no norte do Paraná, quase que como uma extensão do café paulista. Mas como a ocupação do norte paranaense se realizou em três épocas distintas, a própria regionalização do "norte" foi compartimentada. Assim, o chamado "norte velho" foi o primeiro espaço ocupado (nas áreas entre os rios Itararé e Tibagi) pelos pioneiros. Entre os rios Tibagi e Ivaí ("norte novo") predominou a colonização dirigida (destacando a os empreendimentos da Cia. De Terras Norte do Paraná, denominada mais tarde Companhia

[31] Ainda que essa terminologia "ciclos" é considerada aqui inadequada, entendendo que o termo "fases" é mais

Melhoramentos do Norte do Paraná) e além do rio Ivaí até o Paraná, além de uma colonização dirigida, problemas fundiários (como conflitos com posseiros) caracterizaram a ocupação. O café passou a dominar a paisagem, sendo explorado principalmente em pequenas propriedades (muitas instaladas na colonização dirigida pelas companhias colonizadoras).

Mais recentemente, o espaço rural é dominado pela fase *"Soja, policultura e pecuária"*: Foi a partir dos anos de 1950 que teve início uma diversificação da agricultura paranaense com o plantio em escala comercial de algodão, milho, feijão, arroz, cana-de-açúcar, amendoim, rami, fumo, hortelã e soja. Além disso, intensificou em algumas regiões (como noroeste, oeste e sudoeste) a criação de bovinos e suínos. Mas no caso da soja, a expansão dessa cultura foi extraordinária a partir da introdução da mecanização e adoção das novas tecnologias (novas variedades de sementes, adubos, agrotóxicos, enfim, todo conjunto de insumos da chamada "revolução verde"). No norte essa expansão coincide com o declínio e crise da lavoura cafeeira, que passou a ser substituída pelas "lavouras modernas". Tal fato teve seus resultados sociais, como aponta Silva (2004, p. 98):

> A febre da expansão da grande lavoura , no caso da soja, produto moderno, que criou uma verdadeira cultura da soja, resultou na expulsão do pequeno produtos de suas terras acarretando o fenômeno de "captação usurpada" da renda fundiária do pequeno para o grande proprietário, produtor de soja.

É preciso deixar claro que essas fases da economia paranaense (basicamente resumidas na estruturação da produção agrícola) não se sucederam uma suprimindo a outra. Na realidade, houve sempre a presença das atividades de uma ou outra fase ao mesmo tempo, mas de modo em que a crise de uma elevasse a participação da outra. O esgotamento de uma atividade, ainda que nunca por completo, se daria então como um processo de declínio da produção. Pode-se notar atualmente inclusive, a atividade ervateira e madeireira ainda presentes em certas regiões do Paraná, porém num contexto diferente da época em que possuíram um papel decisivo nos intuitos da constituição da autonomia econômica estadual.

Pelo exposto, no que diz respeito à ocupação demográfica, o que se pode

---

apropriado, essa relação com o processo global de formação econômica do país é interessante.

afirmar categoricamente é que toda a penetração populacional foi movida fundamentalmente pela atividade econômica. Assim deduz-se que essa fixação de núcleos populacionais em determinadas áreas só foi possível sustentada por uma atividade econômica permanente (PADIS, 1980, p. 37). A ocupação, então, obedeceu a ritmos determinados pela motivação da própria atividade econômica em questão, nas várias regiões do Paraná.

A segmentação da ocupação como visto, foi concretizada nas chamadas "frentes pioneiras". O Estado do Paraná atravessou fases econômicas nas quais predominavam uma ou outra atividade. Recapitulando a ocupação do território paranaense, temos uma primeira motivação econômica sendo a exploração de ouro no período colonial, mas com curta duração e pouco significado, ainda que tenha dado origem a povoados como Morretes e Paranaguá, nas primeiras incursões portuguesas no território (SOUZA, 1971, p. 47).

Um relevante fator de ocupação territorial foi o denominado "tropeirismo". A região que representava o "caminho do gado" obteve no desenvolvimento da pecuária extensiva uma rentável atividade (SOUZA, 1971, p. 49). Resultado desse fluxo, em que gado e charque oriundos do Rio Grande do Sul com destino à Sorocaba (e de lá em direção ao abastecimento zonas de mineração em Minas Gerais) atravessavam o território paranaense, muitos povoados e, posteriormente, cidades, são fundados, tendo como atividade principal a própria pecuária extensiva. Essa atividade desenvolve-se, sobretudo, nas áreas de campo. Um exemplo claro dessa ocupação tradicional dos campos com pecuária é a do município de Guarapuava (BERNARDES, 1953, p. 338). Tal fato repetiu-se na fundação de povoados que originaram cidades nos campos gerais e mesmo na região de Curitiba.

No entanto, as atividades econômicas mais expressivas têm início com a exploração da erva-mate que dominara o cenário paranaense até o período de sua emancipação em meados do século XIX e com a exploração da madeira (PADIS, 1981, p. 55 e 68).

Em suma, a ocupação avançou sob a forma "frentes" que definiram e caracterizaram os espaços regionais de acordo com o momento histórico e a atividade econômica predominante, bem como a área de origem desses movimentos. Deste modo, se pode distinguir três ocupações segmentadas, espacialmente e temporalmente: a ocupação do "Paraná Tradicional", a ocupação do "Norte paranaense" e a ocupação do "Oeste e Sudoeste paranaense". Não se trata aqui de uma regionalização administrativa oficial, mas de um recorte definido pela espacialidade do processo histórico de povoamento e ocupação

econômica do território.

Durante o século XX o Paraná conclui seu processo de ocupação econômica com o esgotamento da fronteira agrícola, passando de um Estado com forte poder atrativo de população no período auge da cafeicultura, por exemplo, para uma das unidades da federação brasileira que tiveram menor crescimento populacional entre os anos 1980 e 1990.

> Alteram-se as relações de produção e de trabalho no campo, provocando a desestabilização das condições rurais de sobrevivência e a expulsão de enormes contingentes populacionais, até então vinculados às atividades agrícolas. Parcela significativa desses emigrantes rurais se transfere para os centros urbanos do próprio Paraná, em busca de oportunidades de trabalho e de obtenção de renda. Nesse processo, ampliam-se sobremaneira o grau de urbanização do Estado e a tendência de concentração da população nos centros urbanos de maior porte. Ao mesmo tempo extensas correntes migratórias dirigem-se às áreas urbano-industriais do Sudeste, particularmente para São Paulo, e às regiões de fronteira agrícola do Norte e do Centro-Oeste brasileiro. Dessa forma, o Paraná, de receptor, passa a constituir uma das principais áreas expulsoras de população do país, e se até esse período se destacava em função do forte ritmo de incremento de sua população, passa a apresentar o menor crescimento populacional dentre as UF brasileiras. (MAGALHÃES e KLEINKE, 2000, p. 30).

Analisando o caráter "periférico" da economia paranaense (PADIS, 1981), notaremos que fatores e interesses externos direcionam todo o processo de ocupação afetando diretamente a mobilidade populacional[32]. Por outro lado, há um crescimento na área dos estabelecimentos rurais após 1970, em todas as regiões do Paraná (KONZEN; ZAPAROLLI, 1990, p. 162-168), o que demonstra a conhecida associação entre a concentração fundiária, a introdução de lavouras modernas mecanizadas e a urbanização.

4.1. Aspectos da ocupação do "Paraná Tradicional"

O povoamento no Paraná realizou-se de modo irregular (BERNARDES, 1952, p. 53). Na sua primeira fase de ocupação a penetração foi realizada por iniciativas isoladas, individuais. Excetuando a ocupação ocidental pelos espanhóis, não houve, nos

[32] Ver figura 12.

primeiros momentos (no período colonial) um planejamento efetivo, sendo escasso o povoamento.

O desenvolvimento da pecuária em núcleos que iam de Curitiba até Guarapuava foi estimulado pelo declínio na procura de ouro, que motivara a presença inicial dos portugueses a partir do litoral paranaense (SOUZA, 1971, p.48-49). Do ponto de vista econômico, a ocupação tradicional foi efetivada também pela passagem das "tropas" que estabeleciam pontos de fixação, sendo que esses vários núcleos fundados constituíram logo depois (no século XVIII) zonas produtoras, com sesmarias sendo requeridas em número cada vez maior (BERNARDES, 1953, p. 435). O aproveitamento das pastagens naturais das áreas de campos (que cortam boa parte do Paraná) foi fundamental à essa atividade.

> Por volta de 1850, a maioria dos campos do Paraná e dos estados vizinhos do sul tinham sido ocupados, sendo que os distantes produtores de gado do Rio Grande do Sul dependiam principalmente da exportação de couro e do charque, encontrando este último um mercado considerável nas cidades-porto do Nordeste. (NICHOLLS1971, p. 29).

Com o esgotamento e declínio da pecuária extensiva são buscadas novas alternativas econômicas. Sendo as áreas tradicionais de ocupação, ricas em mata nativa de araucárias (NICHOLLS, 1971, p. 29), a exploração da madeira e da erva-mate (presente na mata nativa) foi a saída encontrada.

Entre o final do século XIX e início do século XX, a erva-mate e a madeira passam a representar importantes fontes de divisas ao Paraná. No caso da produção ervateira, essa atravessou várias crises (PADIS, 1981, p. 49-64), e acabou por perder o posto de produto hegemônico para o café, que vinha em plena expansão em São Paulo, já avançando as fronteiras paranaenses. Macedo, Vieira e Meiners (2002, p. 8-9) relacionam a "Economia do mate" à fase dos chamados "arquipélagos regionais[33]" (THERY, 2001, p. 396), em que a articulação com a economia nacional se daria de forma dependente e periférica em relação ao centro dinâmico (São Paulo) como na análise de Padis (1981). De certa forma, o isolamento da economia do mate deixava esse tipo de produção muito exposto a sua relação com o mercado

[33] Na discussão sobre o "Brasil arquipélago", Santos e Silveira (2004, p. 31-36) demonstram que a formação histórica da economia brasileira está relacionada diretamente com existência de zonas econômicas que até o

exterior e novas conjunturas terminariam por provocar sua estagnação completa.

> No final dos anos 20, inicia-se o declínio da atividade primário-exportadora e a economia paranaense entra em total retrocesso, uma vez que o setor secundário inexistia e a dinamicidade do terciário dependia dos dois primeiros (PEREIRA, 1995, p. 33).

Naquele momento, na década de 1920, as possibilidades da economia paranaense estavam muito limitadas e seu aparato infra-estrutural era extremamente deficiente (PADIS, 1981, p. 75). A precariedade econômica conhece novos horizontes somente com um novo surto de ocupação no norte do Estado.

Nas décadas seguintes, entre os anos de 1930 e 1960, os investimentos, ações públicas com vistas ao desenvolvimento e as inserções de capital em geral se detiveram, em boa parte, às regiões que iam sendo ocupadas (das outras frentes). Hoje, a extensa área correspondente àquela da ocupação da frente "Paraná Tradicional" abrange regiões importantes para a economia estadual como a Região Metropolitana de Curitiba, principal área industrial do estado, bastante diversificada nos últimos 20 anos com o incremento da indústria automotiva.

> As regiões que fazem parte do Eixo Paranaguá/Curitiba/Ponta-Grossa sustentaram a grande expansão industrial do Paraná na década de 90, com grandes transformações na sua estrutura industrial, passando por um processo de diversificação com a instalação do Pólo automotivo e modernização e reestruturação produtiva e patrimonial da agroindústria. (CUNHA, S K.; OLIVEIRA ; CUNHA, J. C., 2003, p.8).

Outras áreas, como as regiões mais centrais e aquelas do Sudeste e Sul, passaram a se dedicar às atividades agropecuárias e agroindustriais. Tem-se exemplos com a indústria de laticínios em Castro (com participação de cooperativas) e a atividade madeireira, vinculada ao processamento industrial de madeira extraída da silvicultura, nas regiões dos municípios de Telêmaco Borba, Irati, Imbituva e Guarapuava. Ademais, nota-se que em muitos municípios dessa vasta área, a modernização da agropecuária foi mais lenta que outros

---

início do século XX eram desarticuladas internamente e existiam em função do exterior. O processo de integração ocorre durante o século XX, concentrando em São Paulo o desenvolvimento industrial.

espaços paranaenses.

4.2. Algumas considerações sobre a ocupação do Norte Paranaense

A região Norte do Estado do Paraná constituiu-se, historicamente na principal região agrícola paranaense "[...] face a sua potencialidade ecológica para as atividades agropecuárias (clima, relevo, solo) [...]" (MORO, 2000, p. 353). Mas o início da ocupação efetiva da maioria da extensa área que engloba todo o norte do Estado se deu há cerca de oitenta anos.

A maior parte do norte do território paranaense teve sua ocupação intensificada apenas nas primeiras décadas do século XX. Essa vasta região[34] constitui numa das áreas do país em que os problemas estruturais e desenvolvimento da agropecuária são perceptíveis de modo mais acentuado (KOHLHEPP, 1991, p. 79). No início predominava uma colonização espontânea que acompanhou o percurso futuro da ferrovia São Paulo-Paraná, que alcançaria o rio Tibagi somente em 1932 (NICHOLLS, 1971, p. 32), com pioneiros adentrando a região por iniciativas isoladas, dando lugar mais tarde a uma colonização dirigida (KONZEN e ZAPAROLI, 1990, p. 160-161).

Segundo Padis (1981) trata-se de um verdadeiro "fenômeno" de movimento ocupacional, um acontecimento que se processou de forma muito rápida com efeitos surpreendentes. Tendo sido ocupada uma área de aproximadamente 71.637 quilômetros quadrados que em menos de quarenta anos se transformou de mata densa despovoada em região de quase dois milhões de habitantes em 1960.

A derrubada das imensas matas primitivas a partir de 1935 a oeste do rio Tibagi com a expansão da cafeicultura (MAACK, 1968, p. 201) ilustra o período em que um Estado em dificuldades (entre as duas Guerras Mundiais) faz dessas terras públicas um alvo de um dos maiores investimentos imobiliários privados que se tem notícia. Concessões de terras a empresas de colonização privada foram responsáveis pelo "loteamento" da boa parte do norte

[34]Não pretende-se aqui definir o norte paranaense enquanto uma região administrativa específica pois na regionalização oficial (feita pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE) encontram-se várias

paranaense, atraindo capital estrangeiro para ocupar as terras.

> Em decorrência de tal política foi fundada em 1925 uma companhia de terras, a Companhia de Terras Norte do Paraná (subsidiária da Paraná Plantation Ltd of London). Tendo adquirido 4.806 milhas quadradas de terras do Estado não reclamadas na Zona Nova, essa companhia particular de terras e sua sucessora brasileira (1944) merecem inteiramente todo crédito por terem executado o esquema de colonização mais bem sucedido na História do Brasil, seja público ou privado. Apesar de que outras companhias de terras também desempenharem um papel menos importante, a ocupação intensiva da Zona Norte começou com a fundação em 1929 pela CTNP da cidade de Londrina (*Pequena Londres*). (NICHOLLS, 1971, p. 33).

Foi justamente esse fracionamento das terras (em solos férteis de origem basáltica) por companhias particulares o responsável pelo êxito na implantação da cultura cafeeira (CANCIAN, 1981, p. 87), ainda que os propósitos iniciais da Companhia de Terras Norte do Paraná fossem cultivar algodão[35]. Fatores conjunturais levaram a uma mudança de planos e o direcionamento tomado foi essencialmente um planejamento que encaixado perfeitamente no modelo de produção e escoamento do café que se conseguiu alcançar. O baixo preço dos lotes (com tamanho médio variando entre 3 e 15 alqueires) e as facilidades de pagamento[36] permitiram que um número muito grande de colonos oriundos principalmente de São Paulo e também Minas Gerais (e em menor número do Nordeste brasileiro) viessem para a região entre as décadas de 1930 e 1950 com vistas à produção de café.

> As dimensões das propriedades condicionaram, evidentemente o tipo de economia que surgiu na região. De dimensões limitadas, as áreas a serem cultivadas exigiam um volume de capital relativamente modesto e, em muitos casos, a força-de-trabalho da família era suficiente para atender as

---

divisões em que um ou mais "nortes" aparecem no Estado do Paraná. Tal fato também deve ser considerado quanto ao Oeste e Sudoeste que tiveram alterações nas sucessivas divisões regionais.

[35] A crise internacional do algodão em 1932 estimulava a produção do produto no Paraná, especialmente na região norte (PADIS, 1981, p. 106-107). Entretanto, as iniciativas das companhias colonizadoras foram frustradas pelas dificuldades econômicas que estas tiveram com a "Grande Depressão" de 1929 e no período da Segunda Guerra Mundial, o que levou a intensificarem a venda de lotes, passando aos colonos o esforço de iniciar o cultivo do café, além de outras culturas em menor escala.

[36] Segundo Padis (1981, p. 106) os preços das terras reduziram-se no norte paranaense a ponto de em 1950 fosse possível que uma pessoa adquirisse um lote de três alqueires em 48 prestações pagando pouco mais de um salário mínimo por mês.

> necessidades de cultivo. (PADIS, 1981, p. 106).

O café alcançou o Paraná desde o início dos anos de 1920, mas na época a produção não era proveniente da região norte do estado, mas das áreas próximas a Curitiba em direção ao litoral e a Ponta Grossa e Castro, em regiões de solos inadequados e climas impróprios (PADIS, 1981, p. 114). Porém, quando a cultura atinge as áreas colonizadas no norte paranaense o desenvolvimento da cafeicultura é tão rápido e fulminante que em pouco tempo (nos anos de 1950) a região torna-se a principal produtora do país.

> A ocupação do Norte do Paraná se constituiu numa expansão da cafeicultura paulista, que aí encontrou enormes extensões de terras roxas, ideais para essa cultura. As frentes pioneiras que ali se estabeleceram vieram atraídas pelas perspectivas de um novo Eldorado, geralmente trazendo algum capital e com objetivos comerciais. (GRAZIANO DA SILVA, 1996, p.176).

Mas ainda que a cafeicultura no Paraná fosse uma continuação da lavoura paulista em expansão, o Paraná desempenhou historicamente um papel distinto. A particularidade vai desde o modelo de ocupação das terras divididas em pequenos lotes pelas companhias colonizadoras até a conjuntura do setor cafeeiro à época da ocupação, que proporcionou ao Paraná vantagens devido às restrições do cultivo em São Paulo num momento de declínio da cultura nesse e em outros estados (FAJARDO, 2000, p. 26). Ou seja, claramente numa condição oposta a São Paulo, o que descaracterizaria a visão de simples extensão da lavoura paulista.

Assim, o café adentra o norte do Paraná na medida em que a lavoura entra em crise em São Paulo, devido à proibição do plantio naquele Estado (CANCIAN, 1981, p. 140). Portanto, ainda que o desenvolvimento regional do norte do Paraná seja, numa visão superficial, relacionado ao desenvolvimento de São Paulo, elevado como principal núcleo econômico nacional (GEIGER, 1970, p. 161), o caso paranaense é distinto pelas características sócio-espaciais e fundiárias da ocupação e pelo momento histórico da cultura cafeeira.

Mas como essa atividade era quase que exclusivamente voltada ao mercado exterior, surgiram dificuldades de comunicações que interligassem a região a São Paulo levaram a construção de uma rodovia e em seguida da conexão ferroviária com a Sorocabana

que atingia Ourinhos (PADIS, 1981, p. 88). Deve-se ressaltar o papel da colonização pelas companhias particulares no esforço de expansão dessas rodovias, sobretudo pelas necessidades infra-estruturais que tinham de ocupar a região em meados da década de 1920, obviamente contando com as iniciativas públicas.

A estrutura montada na colonização dirigida permitia que se formasse no norte paranaense um impressionante arranjo territorial composto por núcleos urbanos bem próximos uns aos outros e estavam interligados por estradas e ferrovias que davam acesso à região. Com pleno desenvolvimento da cafeicultura uma série de armazéns e unidades de beneficiamento consolida essa rede de escoamento da produção cafeeira construída. O fator econômico mostra-se mais uma vez, na associação entre os esforços públicos de ocupar a região com os projetos imobiliários privados, como grande definidor territorial.

Se em 1970 o norte do Paraná se assemelhava a uma colcha de retalhos onde o café dominava a paisagem em meio a lavouras temporárias e gado (CANCIAN, 1981, p. 140), nesse momento o declínio da atividade cafeeira fará com que um momento de transição para outra grande transformação para economia estadual surja no campo. O problema da "superprodução", e a saturação do mercado internacional de café exige dos poderes governamentais políticas visando reduzir as safras pelos programas de erradicação de pés de café (KOHLHEPP, 1991, p. 80). Tais iniciativas já vinham desde 1961 quando o governo brasileiro cria o Grupo Executivo de Racionalização da Agricultura (GERCA), apoiado no Programa de Racionalização da Cafeicultura que previa, como uma de suas metas, a diversificação de culturas nas áreas liberadas com a erradicação do café (MORO, 2000, p. 353-354).

Em face ao momento crítico, surgem várias cooperativas de cafeicultores[37] no norte do Paraná como tentativa de amenizar os efeitos sobre os produtores, a grande maioria formada por pequenos proprietários que adquiriram seus lotes junto às companhias

[37] Das 33 cooperativas de cafeicultores existentes em 1964 restaram apenas oito (HESPANHOL; COSTA, 1995, p.375). Tal fato se explica por elas haverem surgido num momento de crise a muitas não conseguiram sobreviver ao declínio da atividade cafeeira nos anos de 1970, a não ser aquelas que adotaram a diversidade e passaram a funcionar como agentes da modernização com apoio do Estado (FONSECA; COSTA, 1995, p. 365-366). A Cocamar (fundada em 1963) e a Cocari (fundada em 1962), que na época ainda eram denominadas de cooperativas de cafeicultores de Maringá e de Mandaguari, respectivamente, são alguns exemplos de antigas cooperativas de cafeicultores que participaram no processo de modernização e também da agroindustrialização entre o final dos anos de 1970 e início da década de 1980 (ver FAJARDO, 2000 e MEDEIROS, 1997).

colonizadoras.

> As cooperativas, sobretudo de cafeicultores, criadas por incentivo do governo (através do Instituto Brasileiro do Café - IBC) e representando uma saída aos produtores, atuaram como elementos de difusão da modernização agropecuária, estimulando e "provocando" a introdução de lavouras chamadas modernas, sobretudo a soja. A sua estrutura organizacional e relacionamento direto com os produtores facilitaram o papel das mesmas, que encontraram no Estado seu principal aliado. (FAJARDO, 2000, p. 3).

A crise na cafeicultura instala-se reforçada real e simbolicamente pelas constantes geadas que iam destruindo os cafezais (com destaque para o ano de 1975). Foi esse o período em que as lavouras "modernas" (principalmente soja e trigo) desenvolvem-se decisivamente em substituição ao café. E foi essa a orientação das políticas públicas do governo brasileiro: desestimular a continuidade da cafeicultura (que encontra reforço nas geadas).

> Para conseguir atingir seus objetivos, o governo gerou uma política de desestímulo à cafeicultura e de estímulo à cultura de oleaginosas, em rotação com o trigo. Para tanto, colocou a disposição dos agricultores uma série de subsídios oficiais, com finalidade de agilizar o processo. Ao contrário, para a cafeicultura a política oficial foi de completo desestímulo. (MORO, 1990, p. 155-156).

A transformação na base técnica da produção levou essas lavouras mecanizadas a um processo rápido de expansão nos anos de 1970 em detrimento da uma drástica redução na produção de café (TRINTIN, 1993, p. 78). Enquanto isso, a soja passa a ser o produto de maior dinamismo naquela década (ROLIM, 1995, p. 63).

> O sucesso da soja em substituição ao café no Norte do Paraná, se deve à condição de essa cultura possuir: inovações pré-adquiridas como sementes selecionadas; um processo de produção totalmente mecanizado desde o plantio até a colheita; a capacidade de aliar interesses, que impulsionaram o seu cultivo: o das indústrias processadoras e exportadoras do produto e do Estado que teve incluído um produto de grande aceitação na pauta de suas exportações. (FAJARDO, 2000, p. 17).

É bom lembrar que a expansão da soja não ocorreu somente no norte paranaense, mas em todo estado além de atingir várias regiões do Brasil a partir dos anos de 1980, chegando a áreas de Cerrado nos anos de 1990. Mas no caso do norte paranaense essa cultura teve um papel fundamental para o crescimento da economia estadual. O cultivo intercalado com o trigo (a cultura de inverno), formando o chamado "binômio soja-trigo", é que possibilitou um aproveitamento dessas terras mecanizáveis (KOHLHEPP, 1991, p. 85). Além disso, a presença na região de outras lavouras como milho e cana-de-açúcar no final dos anos de 1970 (motivado pelo PROÁLCOOL) a produção agrícola apresentou certa diversidade que caracterizou o dinamismo naquele momento.

O norte paranaense foi assim ocupado a partir dos interesses da expansão agrícola em uma zona ainda desocupada se desenvolveu a partir do aproveitamento intenso dessas terras com uma lavoura destinada à exportação, o café, tendo na soja e na agroindustrialização o papel que definiu o seu perfil agrícola e agroindustrial.

Tal condição foi alcançada no Paraná (BRANDENBURG; FERREIRA, 1995, p. 65), à custa de uma re-estruturação agrária que expulsou um imenso contingente populacional oriundo do campo para os centros urbanos (dos pólos regionais, no caso do norte Londrina, Maringá, Apucarana, cidades que tiveram um salto na população urbana após a modernização, são exemplificativos) ou outras regiões brasileiras como as fronteiras agrícolas do Centro-Oeste e do Norte (KOHLHEPP, 1991, p. 87-91).

Assim, uma importante mudança na paisagem rural, foi em relação à concentração fundiária no norte paranaense. Esta está associada à modernização tendo em vista o fato de que muitos produtores não estavam equipados para a substituição do café, sendo forçados a vender ou arrendar as propriedades para o cultivo das lavouras modernas (MORO, 1995, p. 82). Desse modo, a incorporação de novas áreas de terra àquelas já existentes gerou concentração.

4.3. Particularidades da ocupação do Oeste e Sudoeste do Paraná

A parte ocidental do Estado do Paraná foi aquela que concluiu o processo de

ocupação mais recentemente[38]. Partindo de núcleos mais antigos como Guarapuava e Palmas (BERNARDES, 1953, p. 341) a frente pioneira avançava para oeste por iniciativas particulares ou oficiais. Inicialmente colonização era esparsa e freqüentemente nômade e de exploração ao longo das bacias hidrográficas, nas matas de araucárias, como lembra Nicholls (1971, p.38):

> As áreas de araucárias mais acessíveis eram invadidas pelo lenhador que devastava essas áreas florestais sem levar em consideração a sua preservação, e pelo safrista que queimava a floresta, plantava e, após a colheita, deixava aos porcos a tarefa de limpar o terreno, pois estes se alimentavam com todo tipo de resto das plantações. Depois, então, havia, novo plantio, e, decorridos alguns anos, o safrista mudava-se para repetir o ciclo em outro lugar.

Ao tratar das regiões este e sudoeste[39] do Paraná deve-se aí incluir todo a vasta área que confunde seus extremos oeste, sudoeste e sul com os extremos do próprio estado (PADIS, 1981, p. 147). A ligação mais próxima a essa extensa região era o trecho da estrada de Ferro São Paulo-Rio Grande que cortava Guarapuava, sendo que com a construção das primeiras estradas fazendo a ligação leste-oeste permitiram o início da colonização pública (NICHOLLS, 1971, p. 38). Contando os municípios mais antigos (como Guarapuava, Palmas e União da Vitória), foram fundados na região no final do século XIX (sobretudo próxima a Guarapuava) outros 18 núcleos, além das colônias militares surgidas das preocupações com as questões de limite com a Argentina em função do Contestado, como Foz do Iguaçu e Chopin[40] (PADIS, 1981, p. 149). Mesmo assim, a maior parte da região permaneceu despovoada até as

[38] Exclui-se aqui o povoamento por parte dos espanhóis presentes desde o final do século XVI, ocupando uma área que antes pertencia à Espanha (de acordo com o Tratado de Tordesilhas). Estes adentraram o território, hoje paranaense, a partir do atual Paraguai quando fundaram diversos povoados e reduções jesuíticas, com população formada basicamente dos povos nativos (PADIS, 1981, p. 15-18). Desse modo, lembra Sposito (2004b, p. 29), para compreender a formação territorial dessa região é preciso considerar aspectos históricos que não começam pelo papel das tribos que ali viveram, mas pela implantação das relações capitalistas de produção.

[39] Na sua análise Pedro Calil Padis (1981, p. 147-181) considera essa região como Sudoeste paranaense. Há muitas divergências quanto à definição exata do que seria o Oeste e o Sudoeste do Paraná devido ao fato dessa grande área que cobre, segundo o referido autor, aproximadamente 66, 5 mil km², ter passado por várias regionalizações na medida em que o e Paraná ia sendo ocupado. E vale lembrar que quando da fundação de núcleos como Guarapuava em 1819, a maior parte do território paranaense, que na época era parte da Província de São Paulo, era totalmente desocupada e nesse vazio demográfico, no momento da fundação da Província do Paraná em 1853, toda a parte mais ocidental (incluindo o norte) era considerada "oeste" a ser desbravado.

primeiras décadas do século XX.

Havia a preocupação e interesses em expandir o povoamento até o Rio Paraná, que ocorreu de modo não muito organizado como no caso do norte, como se observa na descrição de Bernardes (1952, p. 445):

> O que se verificou na ocupação da maior parte do oeste foi um vasto assalto às terras devolutas do estado ou a grandes glebas particulares por caboclos luso-brasileiros ou por descendentes de europeus, geralmente eslavos, que se deslocavam e ainda se deslocam das colônias do leste. Um novo termo passou a ter grande circulação designando estes povoadores – "intruso"; por derivação, "terra intrusada" é a terra particular ou devoluta que sem estar à venda e muito menos dividida em lotes é invadida e ocupada por esses indivíduos na ânsia de novos solos. Aos elementos que se radicam, aliás muitos assim procedem, o estado concede a posse da terra a cabo de certo número de anos de ocupação e de acordo com a área a ser aproveitada.

Mesmo com a iniciativa governamental de colonização oficial dirigida, concedendo grandes extensões de terras a empresas particulares[41] com o compromisso de colonizá-las, houve uma demora em iniciar o processo.

O atraso devia-se ao fato de essas empresas aguardarem mais estímulos financeiros e um melhoramento das condições de comunicação (BERNARDES, 1953, p. 343). No entanto, permanecia o fluxo de pessoas para a região ampliando também o número de posseiros.

Na região onde está atualmente delimitado o Sudoeste[42] paranaense, a mesorregião geográfica, (foto 06), a migração em boa parte era de agricultores sem terra, oriundos do Rio Grande do Sul e Santa Catarina que acabavam se tornando posseiros.

E quando nos anos de 1940 essa ocupação espontânea representa perigo à ordem e os interesses do Estado e na implantação de relações capitalistas de produção, uma ação governamental foi motivada com a criação, por exemplo, da Colônia Agrícola Nacional

---

[40] Houve alteração na grafia do nome desse núcleo que apresenta-se como "Xopim" no início (BERNARDES, 1953, p. 341) e atualmente têm-se o município de Chopinzinho originado da fundação dessa colônia militar em 1882. Já Foz do Iguaçu teve sua fundação como colônia militar em 1888.

[41] Entre essas empresas estão a E. F. São Paulo - Rio Grande, Silva Jardim, Miguel Mate, Cia. de Mate Laranjeira, Cia. de Madeiras Alto Paraná (com sede na Argentina), Meyer, Anes e Cia. Ltda. entre que adquiriram glebas com intuito claro de exploração econômica com exceção da última que realmente realizou uma obra colonizadora outras (BERNARDES, 1953, p. 344).

General Osório – CANGO em 1943 (SPOSITO, 2004b, p. 30). Tal demonstração geopolítica do papel do Estado visava organizar a ocupação com a concessão pública de lotes, legalizando as posses.

Foto 06: **Paisagem rural do Sudoeste Paranaense.** Cedida por José Marcos Sinhorini. Ano: 1998. Observação: essa região, uma das últimas a sofrerem o processo de modernização tecnológica, somente a partir da década de 1990, mas ainda apresenta um número considerável de pequenas propriedades onde a modernização tecnológica não alcançou.

Com a ocupação maciça da região só viria então, a chegada de migrantes oriundos do Rio Grande do Sul e Santa Catarina a partir da década de 1920 (PADIS, 1981, p. 149-150) se estende durante as décadas de 1930, 1940 e 1950. Essa população que acabou juntando-se aos caboclos, moradores mais antigos e reproduzindo aí sua subsistência As condições de vida eram precárias e os recursos investidos escassos. Até hoje a região é marcada pela presença destes migrandes em pequenas propriedades (foto 07).

[42] Essa região não inclui o atual Oeste paranaense, outra mesorregião tratada no presente capítulo em conjunto com o referido Sudoeste.

Foto 07: Pequena propriedade rural em Francisco Beltrão – PR. Autor: Márcio Freitas Eduardo. Data: 2004. Observação. O detalhe na paisagem é o cultivo de silagem para manutenção da pecuária leiteira, praticada em pequena escala (proprietário: Sr. Celso Reolon).

A região oeste do Paraná não possuía um atrativo empresarial[43] tal qual ocorreu com o café no norte paranaense, com o capital fluindo de São Paulo para o Paraná facilmente, apesar da existência de solos férteis e abundância de madeira (NICHOLLS, 1971, p. 39-40). Os colonos se estabeleceram em pequenos lotes em propriedades familiares.

> Essas populações de origem italiana e alemã, por causa das condicionantes sócio-culturais da sua estruturação criaram uma economia relativamente fechada, que, no mais das vezes, tinha o objetivo a auto-suficiência. Assim é que, ao mesmo tempo em que desenvolviam culturas de trigo, milho, batata e frutas, incentivavam – embora em pequena escala – a criação de bovinos e suínos, desenvolviam atividades artesanais de fiação de tecelagem, fabricavam vinho, moíam trigo etc. Tais atividades se desenvolviam em um nível tecnológico relativamente baixo, com pouca mecanização, apesar de certa especialização de atividades e, conseqüentemente, de uma visível

[43] A erva-mate normalmente atraía migrantes para o oeste e sudoeste do Paraná e a exploração associada com a pecuária (SPOSITO, 2004b, p. 30), entretanto jamais comparável ao estímulo do café no norte paranaense. Nem mesmo a riqueza da madeira dos pinheirais iguala-se como atrativo econômico à produção cafeeira.

> divisão do trabalho. (PADIS, 191, p. 167).

Foram então surgindo povoados e crescendo em população àqueles já existentes com fluxos de migrantes vindos do sul. Destaca-se na zona ocupada inicialmente Pato Branco, General Osório e Cascavel, Toledo (colonizada por ítalo-brasileiros vindos de Caxias do Sul em 1947) além de zonas mais ao norte como Manoel Ribas e a região próxima a Campo Mourão[44] (BERNARDES, 1953, p. 347-349) em colônias entre o Rio Piquiri, Iguaçu e Paraná, alcançando as fronteiras com a Argentina, além da divisa com Santa Catarina nos anos de 1950.

> Nos anos de 1930, a exploração da erva mate e a criação de porcos eram as atividades econômicas mais importantes na região. As "empresas de fronteira" como a Pastoriza, foram organizadas por empresários argentinos, que vendiam a erva-mate em Barracão, Palmas, Clevelândia ou União da Vitória, para onde eram levadas em lombo de burro pelas "picadas" existentes. (SPOSITO, 2004b, p. 30).

Como resultado dessa ocupação, toda a região acabou caracterizando-se não apenas do ponto de vista das origens gaúchas e catarinenses da população, mas, economicamente, como área de produção agrícola.

No decorrer das décadas de 1960, 1970 e 1980 o relativo atraso econômico desse grande espaço, convertido depois em duas principais regiões: Sudoeste e Extremo-Oeste (depois somente denominado Oeste) persistiu.

Entretanto, enquanto o Paraná (no seu conjunto) perdia população nos anos de 1970, parte do Sudoeste teve um crescimento demográfico nessa década, enfraquecido mais tarde quando a área rural e dos pequenos centros urbanos se tornam deficitários (SPOSITO, 2004b, p. 33), e, conseqüentemente, começa também a perder população.

Por outro lado, atualmente, o crescimento de alguns setores como a avicultura e suinocultura (típicos da região) além da modernização agrícola que chega,

[44] Interessante notar que a área de Campo Mourão foi atingida pelas duas frentes, do Norte, com a penetração inclusive da lavoura cafeeira na região, e ocupação pela frente do Oeste-Sudoeste com o estabelecimento de várias colônias próximas a atual sede do município. (Ver: HESPANHOL, 1993, p. 21-22).

consolidada, nos anos de 1980, dão novos aspectos[45] à economia regional.

A região Oeste (caso também do Sudoeste) difere de outras (como as messorregiões geográficas Norte Central e Noroeste) por apresentar especialização na atividade agroindustrial, mas com uma tendência maior à diversificação a partir de atividades complementares sem grande expressão e menor agregação de valores, como aponta Ipardes (2005b, p.75), nesse espaço econômico.

> [...] a natureza da atividade não exige proximidade, resultando em participação expressiva em municípios mais dispersos entre si. A partir de um vértice em Cascavel, desenvolve-se mais nitidamente em direção a Marechal Cândido Rondon e Palotina e em direção a Foz do Iguaçu.

No caso do Sudoeste, os municípios de maior expressividade econômica são: Pato Branco e Francisco Beltrão, com destaque na produção agroindustrial. Numa área intermediária na delimitação dos espaços paranaenses a partir frentes pioneiras de ocupação, estão, na mesorregião geográfica Centro-Sul Paranaense, os municípios de Guarapuava (referência estadual na produção agroindustrial dos setores madeireiro e mobiliário) e Palmas, numa região extensa e pouco expressiva (IPARDES, 2005, p.76).

Outro município, já mencionado anteriormente, numa situação de transição entre frentes, é Campo Mourão (localizado na mesorregião Centro-Ocidental Paranaense) que tem destaque na produção agropecuária e agroindustrial sendo inclusive a sede da maior cooperativa agropecuária paranaense, a Coamo.

4.4. A paisagem rural do Paraná e os impactos das transformações recentes na economia e no território paranaense

Observando mais a fundo os resultados da ação econômica no espaço rural no Paraná, chegamos à constatação de uma paisagem completamente modificada pelos processos de transformação da estrutura produtiva e fundiária.

[45] Algumas cooperativas participaram decisivamente nesses empreendimentos, além da presença de empresas do setor de carnes na região relacionando-se com pequenos produtores., como no caso dos suínos, estudado por

> Atualmente, no cotidiano da paisagem rural paranaense, passaram a ser lugar comum os conflitos sociais, espelhados nos bóias-frias, nos trabalhadores "sem-terra", nas invasões de terra, nos assentamentos rurais, nas agrovilas e, simultaneamente, assiste-se um aumento, expressivo, de atividades econômicas e de trabalho rural não-agrícola. (MORO, 2000, p. 355).

Temos então a clara visão das transformações territoriais promovidas pelos processos que atingem o campo no Paraná. Do ponto de vista da territorialidade, prevalece a variável econômica no meio rural como definidora de uma paisagem. O reflexo está nas redefinições das atividades produtivas, nos processos de modernização agropecuária e agroindustrialização e na seletividade e/ou concentração espacial das atividades.

A estrutura gerada em torno da produção chamada "moderna" exige adaptações das regiões onde a mesma é implantada, o que inclui as vias de escoamento (foto 08).

Foto 08: **Estrada rural no Centro-Sul paranaense**. Autor: Edílson J; Kurasz, fevereiro de 2007. Observação: a construção de vias de acesso, possibilitando o fluxo da produção é um exemplo de

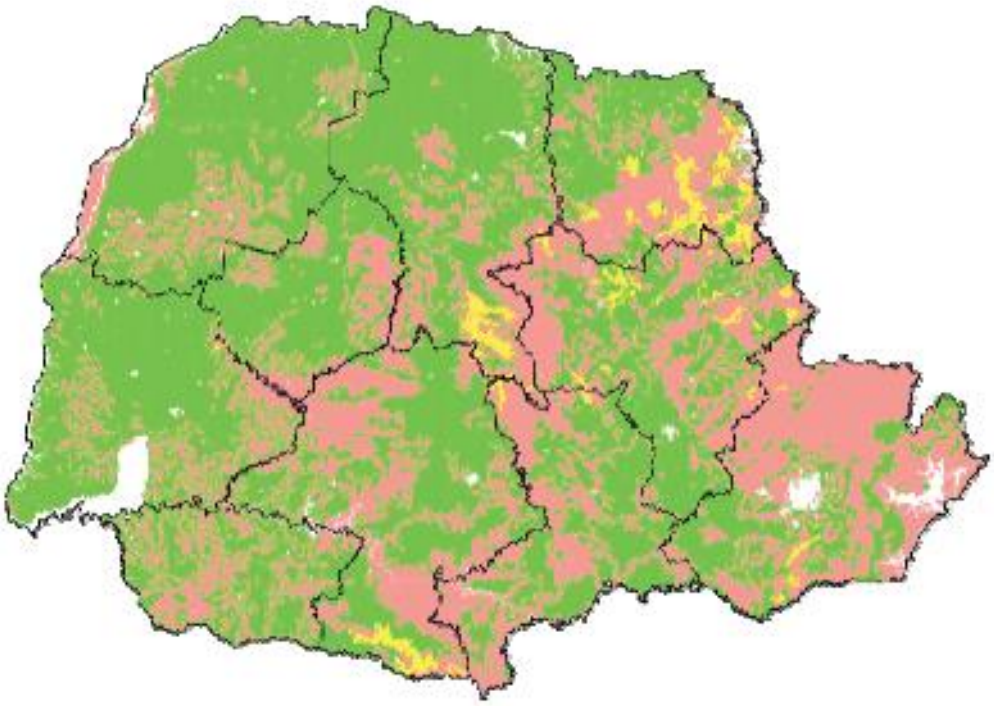
---

Brandenburg e Ferreira (1995).

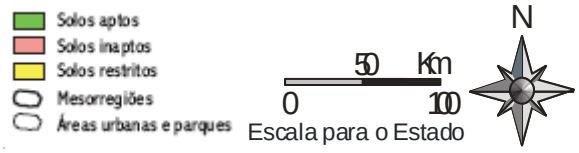
transformação na paisagem promovida pelo processo de modernização agropecuária. Na produção "racional", prevalece a racionalidade empresarial.

Outro fator que não pode ser omitido é que a seletividade dos investimentos é notada até mesmo no que se refere às inserções iniciais da modernização agropecuária em áreas consideradas mais "aptas". A definição dessa aptidão agrícola (mapa 1), seria dada segundo as condições topográficas e pobreza dos solos que exigem maior custo financeiro para correção e/ou adaptação (foto 09).

Foto 09: Paisagem rural próxima ao município de Astorga na mesorregião Norte Central Paranaense. Autor: Hélio Silveira. Data: 25/02/2005. Observação: próximo a essa região ocorrem solos mistos com combinação de latossolo roxo e da terra roxa estruturada com a presença de solos mais arenosos (originados do Arenito Caiuá, como latossolo vermelho-escuro, latossolo vermelho-amarelo, podzólico vermelho amarelo). O cultivo da soja encontrou áreas de grande fertilidade natural em boa parte do Norte, o mesmo não ocorreu no atual Noroeste (e em áreas próximas), nas regiões Centro-Sul, Sudeste e Campos Gerais e parte no Norte Pioneiro, que exigiram maiores investimentos e tecnologia.



Legenda:



Mapa 1- Paraná: aptidão agrícola do solo.

Fonte: Ipardes (2006).

Seria possível definir no Paraná uma paisagem rural que traduzisse um perfil econômico? Ainda que seja complexo responder, a caracterização do espaço rural foi fortemente conduzida no processo de ocupação segmentada. Como visto, a história econômica paranaense, fortemente marcada por fases (já denominadas por alguns autores de "ciclos econômicos") pode ser periodizada justamente por essa materialização no tempo e no espaço. E em cada etapa de exploração, a mesma inclui sempre um ponto de partida: a exploração de recursos naturais, seja na extração direta (como mineração, madeira, erva-mate etc) seja na exploração do solo após o desmatamento.

O Paraná teve seu território explorado, economicamente, em vários momentos que atingiram, de forma segmentada, os espaços regionais. Em cada região o impacto na paisagem foi sentido de modo característico àquele tempo e àquela parte do território.

> Assim, os "ciclos econômicos" se sucedem ao longo da história do território. A sociedade se renova e na paisagem vão se registrando as marcas e as heranças de ciclos passados, convivendo com o mais atual de maneira relictual, num processo incessante de exploração e exaustão dos recursos da natureza, característicos das regiões periféricas àquelas industrializadas. (RIBEIRO, 1989, p. 18).

As transformações sócio-econômicas, geradas a partir do processo de modernização da agricultura no Estado do Paraná, representaram profundas alterações produtivas e fundiárias. A estrutura agrária é modificada em todas as regiões paranaenses. Tomando-se o exemplo das transformações agropecuárias no Norte do Paraná, a década de 1970, marcante para a agricultura do Estado, constituiu-se num período de modificações no perfil econômico paranaense, como ressalta Recco (2003, p.38):

> A chegada dos anos setenta significou uma grande mudança no perfil da agricultura regional, e do Norte do Paraná. Com a mecanização, o café foi declinando e os proprietários das terras, que moravam no campo, mudaram-se para a cidade. Na roça, máquinas enormes tomaram lugar dos trabalhadores na lida no cabo da enxada. Ocorria o "boom" da soja na região, acelerada por uma alta de preços na oleaginosa no mercado internacional.

Assim, mudanças na agropecuária em termos regionais refletem a construção de um novo perfil econômico estadual, manifestados também nas alterações ocorridas na paisagem rural. Concretamente, o resultado das transformações materializa-se espacialmente e isso é percebido nas mudanças na utilização da terra, na concentração nas posses das propriedades e nas condições dos produtores e da exploração. Essas transformações, que são sócio-espaciais, traduzem alguns aspectos:

> Dentre estes, cabe destacar a morfologia fundiária – notadamente no Norte Central, Noroeste e Oeste do Estado, a estrutura fundiária, a utilização das terras e o uso do solo, a condição do produtor, os regimes de exploração, o pessoal ocupado na produção, o habitat rural e a situação rural-urbana da população. (MORO, 2000, p. 354).

Nas regiões de ocupação tradicional as alterações na estrutura fundiária (mais concentrada que as regiões de ocupação recente), são menores que aquelas no Norte e Oeste, já que historicamente boa parte da ocupação mais antiga tem origem em grandes propriedades (permeadas por pequenas propriedades, inclusive muitas destinadas aos colonos imigrantes europeus) constituídas pelo regime de sesmarias (KONZEN e ZAPAROLLI, 1990, p. 171-172). Para compreender o atraso em relação ao Norte (com colonização dirigida), por exemplo, em termos da chegada da modernização agropecuária, deve-se considerar a eficiência na substituição de culturas iniciada principalmente nos anos de 1970.

> As transformações no campo paranaense, nos anos setenta, possuem uma dimensão agrária, ligadas como faces de um mesmo conjunto de mudanças. Nesse período, a agricultura paranaense, dinâmica e diversificada, passa também a moderna e tecnificada. Ao mesmo tempo, a modernização implica novas formas de organização da produção, afetando a estrutura fundiária, a pauta dos principais produtos e a comercialização desses produtos. (LEÃO, 1989, p. 39).

A configuração do perfil agropecuário paranaense demonstra que, aliado ao processo de modernização e ao crescimento agroindustrial, há o predomínio das culturas de grãos, sobretudo, as culturas de verão (soja e milho) na paisagem rural paranaense. Esse fato é constatado pelos dados do valor bruto da produção agropecuária nas safras do período de 1996/97 a 2003/04 (tabela 2), consequentemente a evolução da área cultivada sofre oscilações

(gráfico 4).

Tabela 2: ranking dos subgrupos* no Valor Bruto da Produção Agropecuária (VBP) no Paraná no período entre as safras de 1996/1997 e 2003/2004

	1996 / 97	1997 / 98	1998 / 99	1999 / 00	2000 / 01	2001 / 02	2002 / 03	2003 / 04
1º	**Grãos de verão	**Grãos de verão	**Grãos de verão	**Grãos de verão	**Grãos de verão	**Grãos de verão	**Grãos de verão	**Grãos de verão
2º	***Bovinos	***Aves	***Bovinos	***Bovinos	***Bovinos	***Aves	***Aves	***Aves
3º	***Aves	***Bovinos	***Aves	***Aves	***Aves	***Bovinos	***Bovinos	Produtos florestais
4º	Outras culturas de verão	Outras culturas de verão	Produtos Florestais	***Prod. Pecuária comercial	Produtos florestais	Produtos florestais	Produtos florestais	***Bovinos
5º	***Suínos	***Prod. pecuária comercial	Outras culturas de verão	Produtos florestais	***Suínos	***Prod. pecuária com.	Outras culturas de verão	Outras culturas de verão

Fonte: Andretta (2006, p. 14). Dados da Secretaria de Abastecimento (SEAB) e Departamento de Economia Rural do Estado do Paraná (DERAL).
Notas:
*São 24 os sub-grupos que compõe o cálculo do VBP. Esses sub-grupos são utilizados na classificação do DERAL/SEAB e incluem no ranking hortaliças, frutas, silagens capineiras, eqüinos, mudas frutíferas, especiarias, pescado de água doce, floricultura e outros produtos com menor expressividade. O cálculo do VBP atende, dentre outros, ao objetivo de composição dos índices do Fundo de Participação dos Municípios no ICMS arrecadado.
** As principais culturas desse sub-grupo, denominado "grãos de verão" são soja e milho.
***Os sub-grupos Bovinos, Aves, Suínos, Produção Pecuária Comercial e outros, pertencem ao Grupo Pecuária.

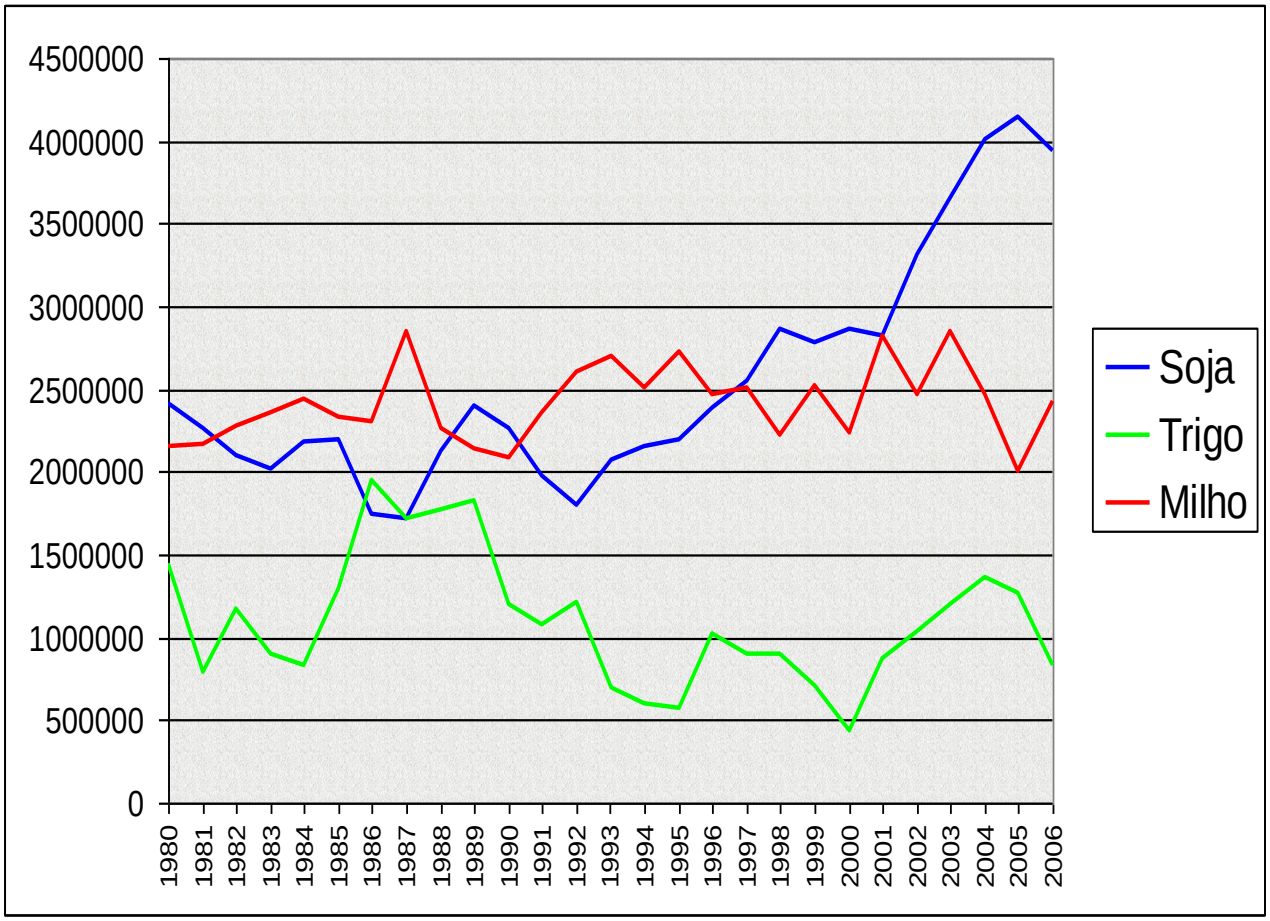


Gráfico 4: Evolução na área cultivada com soja, trigo e milho no Paraná entre 1980 e 2006.
Fonte dos dados: Ipardes (2006).
Nota: Os valores do ano de 2006 são preliminares.

Observando os dados relativos ao período de 1980 a 2006 (gráficos 5, 6 e 7) , verifica-se que nos últimos anos houve um aumento considerável na área produzida de soja, o cultivo de milho mantém-se relativamente estável enquanto o trigo não apresenta o mesmo dinamismo de meados dos anos 1980.

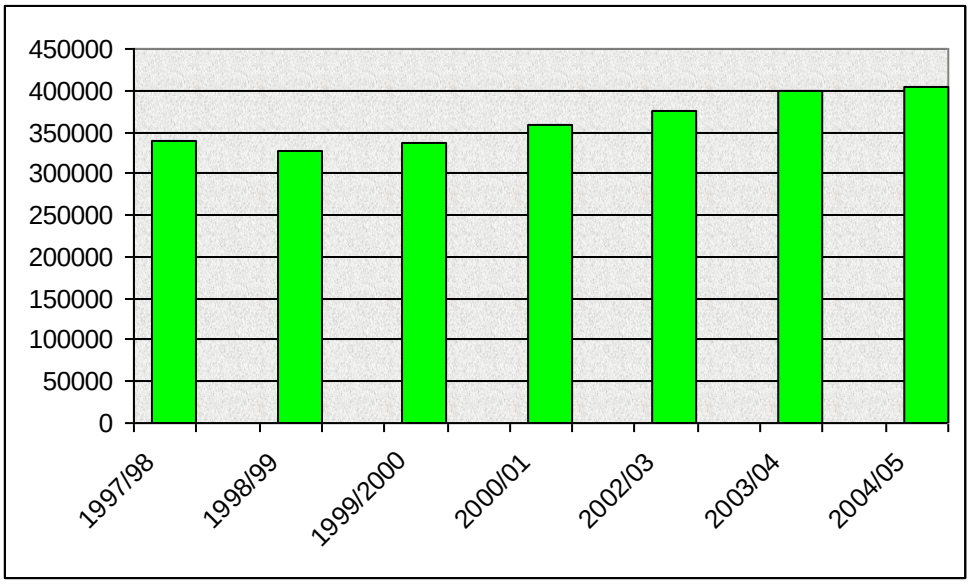


Gráfico 5: variação na área colhida com cana-de-açúcar no Paraná entre as safras 1997/1998 e 2004/2005 (em hectares)

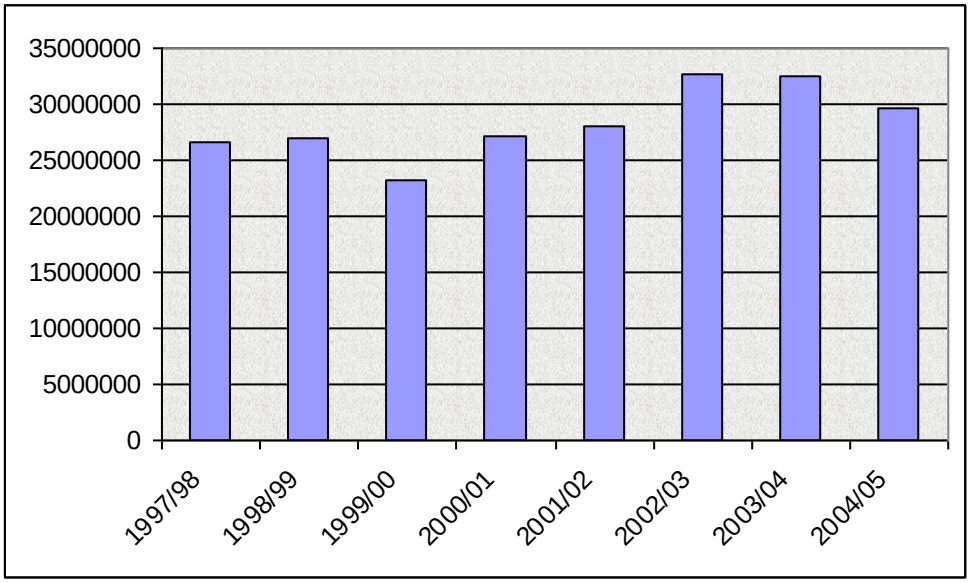


Gráfico 6: Variação na produção de cana-de-açúcar no Paraná entre as safras de 1997/1998 e 2004/2005 no Paraná (em toneladas).

Fonte: SEAB/DERAL-PR, 2006 (Disponível em: < http://www.pr.gov.br/seab/deral/epcpr.xls >).

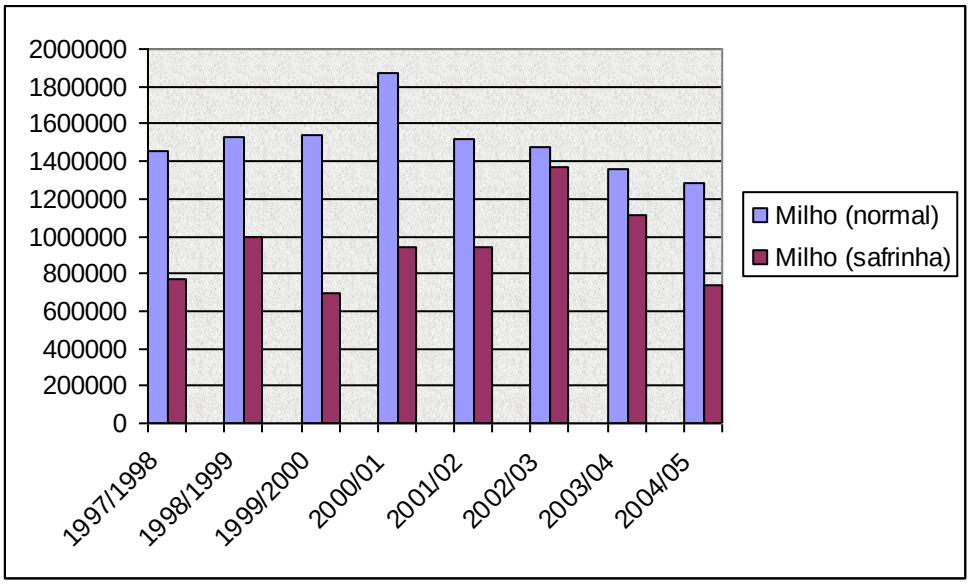


Gráfico 7: Variação da área colhida de milho "normal" e "safrinha" no Paraná entre as safras de 1997/1998 e 2004/2005.

A paisagem rural paranaense, com isso, tem sido um pouco modificada. As lavouras de soja permanecem dominando. Entretanto, o crescimento em termos de áreas plantadas e no volume de produção de milho (foto 10), destacando-se o crescimento considerável da chamada "safrinha", que teve um nos últimos anos, e da cana-de-açúcar (gráficos 6 e 7) demonstra que outras culturas concorrem com o trigo e a própria soja.

Em suma, a paisagem rural vem sido caracterizada por um predomínio das culturas de soja, milho e trigo. Isso é percebido em vários municípios do Estado (ver mapas 17, 18 e 18, nos anexos H, I e J).

Foto 10: **Lavouras de milho e trigo**. Autor: Edílson J. Kurasz. Data: 21 de fevereiro de 2007. Observação: essa paisagem, localizada no Centro-Sul Paranaense ilustra a presença do milho contrastando com a soja. Geralmente o espaço ocupado pela lavoura de soja, logo em seguida à colheita do milho dá novamente lugar ao milho, no caso o chamado "safrinha", antes da semeadura do trigo.

No caso do milho "safrinha", este é cultivado em períodos de entre-safras, podendo abranger meses em que concorre com o cultivo de trigo, sendo uma opção encontrada pelos produtores. Mas como essa lavoura fica muito exposta aos efeitos das condições climáticas nem sempre alcançam boa produtividade.

Desse modo, apesar da área de cultivo ter crescido muito o volume de produção não acompanha o milho àquela apresentada pelo milho "normal" (gráfico 7).

Entretanto, a expectativa para o ano de 2007 é de que haja um crescimento do milho "safrinha" no Paraná, suficiente para "balizar" as reduções na produção da primeira safra e atender a demanda do produto (COCAMAR, 2007, p. 15).

O comportamento demográfico também reproduz profundas transformações nas paisagens rurais paranaenses. O Estado transformou-se em área de intensa migração, sobretudo das populações rurais, justamente devido às alterações que foram introduzidas nas relações de trabalho nas atividades agropecuárias.

Como enfatiza Egler (1996, p. 200): "Esse processo transformou, em três décadas, O Paraná, que era o principal foco de atração de migrantes, no Estado da Federação que apresentou a menor taxa de crescimento populacional (0,9 % a.a.) na década de 80".

E é exatamente nos anos de 1980 que se conclui no Paraná a instalação dos complexos agroindustriais e a modernização daqueles que já existiam (SEREIA, NOGUEIRA; CAMARA, 2002, p. 48).

Os primeiros anos dessa década são caracterizados por um período de dinamismo agroindustrial, com crescimento do valor adicionado da agroindústria, mas com uma maior concentração das atividades, como nas indústrias de transformação de cereais abate de animais e preparação de carnes (PEREIRA, 1995, p. 41). São favorecidos, assim, setores produtos mais fortemente ligados à integração de capitais (tabela 3).

Tabela 3 – Valor Adicionado Fiscal (VAF) da indústria segundo segmentos industriais no Paraná em 2003.

SEGMENTO	VAF	REPRESENTATIVIDADE NO VALOR ADICIONADO DO ESTADO
Extração de carvão mineral	10.101.321	0,03
Extração de petróleo e serviços correlatos	178.002.213	0,54
Extração de minerais metálicos	18.524.901	0,06

Extração de minerais não-metálicos	196.617.311	0,60
Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	5.846.278.392	17,82
Fabricação de produtos do fumo	-18.591.272	-0,06
Fabricação de produtos têxteis	392.088.002	1,20
Confecção de artigos do vestuário e acessórios	466.639.356	1,42
Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	122.399.233	0,37
Fabricação de produtos de madeira	1.924.112.141	5,86
Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	2.665.586.333	8,12
Edição, impressão e reprodução de gravações	397.496.792	1,21
Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool	7.303.496.031	22,26
Fabricação de produtos químicos	2.426.930.619	7,40
Fabricação de artigos de borracha e plástico	1.053.665.299	3,21
Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	1.328.679.408	4,05
Metalurgia básica	361.266.452	1,10
Fabricação de produtos de metal – exclusive máquinas e equipamentos	681.334.023	2,08
Fabricação de máquinas e equipamentos	1.988.782.283	6,06
Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática	38.015.890	0,12
Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	435.023.332	1,33
Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações	291.240.297	0,89
Fabricação de equipamentos de instrumentação médico	323.733.331	0,99
Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	3.399.313.747	10,36
Fabricação de outros equipamentos de transporte	28.060.559	0,09
Fabricação de móveis e indústrias diversas	933.698.988	2,85
Reciclagem	16.376.761	0,05
TOTAL	32.808.871.743	100,00

Fonte: Ipardes (2005a, p. 86).

Essa característica reproduz o que ocorre em termos nacionais. Na reestruturação da indústria no Brasil, a agroindústria teve o papel fundamental (BELIK, 1994, 125-126).

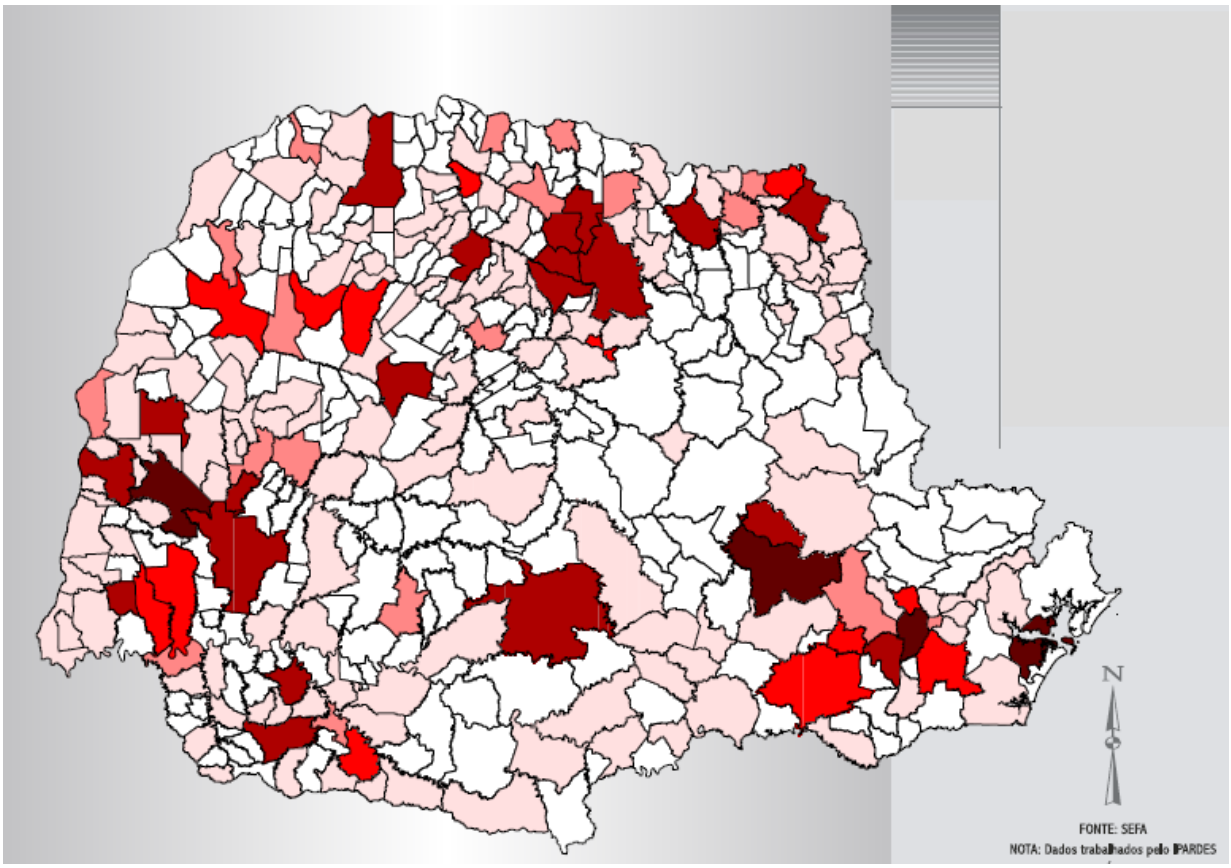
Na medida em que se consolida o padrão de consumo interno tipicamente urbano[46], as políticas públicas vão estimulando o processamento dos produtos agrícolas com vistas à agregar valor à produção e elevar os rendimentos com exportação.

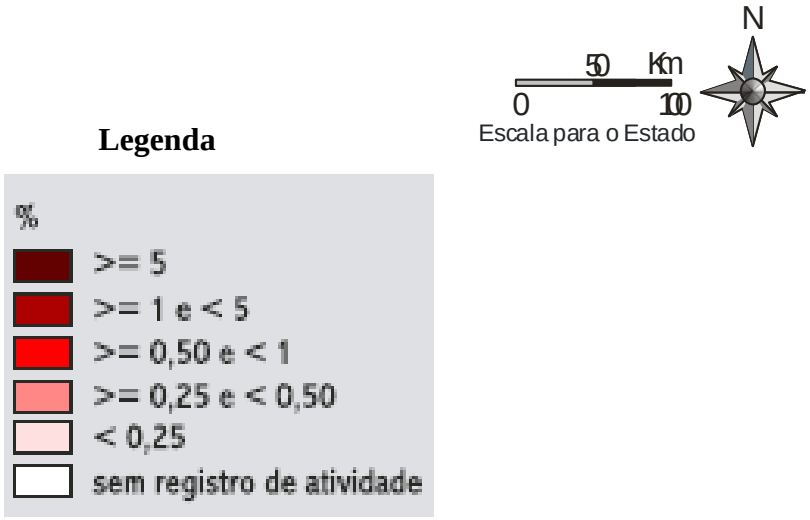
A agroindústria de alimentos paranaense é, sobretudo, representada nas últimas décadas, pelo setor agroalimentar. Como aponta o Ipardes (1994, p.46), a importância da indústria de alimentos para o conjunto da economia paranaense há muito tempo é destacada na literatura especializada.

Estabelecidas relações inter-setoriais da indústria agroalimentar "para trás" com a agricultura, a pecuária, a indústria que produz insumos para a moderna agricultura, como, por exemplo, a indústria de máquinas agrícolas (metal-mecânica), fertilizantes (química), defensivos agrícolas (farmacêutica) e calcário (metais não ferrosos) – e os segmentos consumidores (comércio, supermercados, hotéis e restaurantes) e de transporte dos produtos agroindustriais (transporte rodoviário e ferroviário), por isso esse setor necessita ser foco de estudos mais aprofundados.

Vários municípios paranaenses possuem unidades de indústria agroalimentar (mapa 2). A distribuição desta não se dá, na atualidade, de forma concentrada no território abrangendo praticamente todas as regiões.

[46] Conforme Belik (1994, p. 125) a emergência de uma política pública clara de incentivo à exportação de produtos agrícolas semi-processados e manufaturados era o que impulsionava a agroindústria a partir dos anos de 1970. Foi a concretização dessas políticas que levaram a agroindustrialização a partir do final da década de 1970 e início dos anos de 1980 no Paraná, boa parte representada pelas iniciativas de cooperativas, com a significativa participação também de empresas estrangeiras.





Mapa 2 - Paraná: participação do município na indústria agroalimentar em 2003
Fonte: Ipardes (2006).

Apesar do crescimento do setor agroindustrial paranaense a partir dos anos de 1980, o Paraná perde seu potencial de agregação de valor da sua agroindústria para fora (LOURENÇO, 1998, p. 5-6). Pois o setor possui capacidade de ampliar as exportações do complexo agroindustrial (SEREIA, NOGUEIRA e CAMARA, 2002, p. 49) que não é aproveitada. Além disso, crises setoriais e a própria característica da agroindústria paranaense dificultam sua expansão.

> O reduzido grau de processamento das matérias-primas agropecuárias no Estado pode ser traduzido pela concentração do complexo soja na fabricação de farelo, pelo "passeio" do trigo, couro, milho, seda e pluma de algodão, pelo contingenciamento da produção de açúcar e do álcool, pelo "desmanche" de animais no frigorífico, etc., representando um processo permanente de vazamento de potencial de agregação de valor para fora do Paraná. Esse fenômeno pode ser comprovado também pela rápida diminuição do peso relativo da agroindústria no perfil industrial do Estado em favor de alguns ramos da metal-mecânica, antes mesmo do funcionamento do parque automotivo, constituído pelas montadoras e fornecedores diretos [...] (LOURENÇO, 1998, p. 5).

Mesmo perdendo espaço para outros ramos, o "macro" Complexo Agroindustrial paranaense, em todos seus "micros" complexos (formadores do agronegócio estadual) tem ainda grande peso para a economia do Paraná. Nos anos de 1990, investimentos em setores como o de carnes (NOJIMA, 1996, p. 14) tem sido constantes. Ainda que o valor gerado seja alto, em termos de volume para exportações, esses setores seriam numericamente reduzidos.

> A pauta de exportações dos complexos agroindustriais paranaenses é composta por um reduzido número de produtos e se concentra naqueles que detêm alta participação no valor exportado. Os principais complexos agroindustriais paranaenses representam em média 60% das exportações paranaenses e são representados por soja (56,3%), madeira (19,2%), carnes (9,8%), café (6,0%), açúcar (5,2%), couros e peles (2,9%) e demais complexos de menor valor exportado. (SEREIA, NOGUEIRA e CAMARA, 2002, p. 49).

Dentro do total de exportações da economia paranaense, destaca-se o complexo soja que, detém há um bom tempo, o posto de principal produto. Mas outras culturas não tiveram a mesma estabilidade nos níveis de participação nos volumes de

produção, devido às constantes oscilações no mercado têm promovido modificações na estrutura produtiva.

> A partir da década de 80, o produtor paranaense mudou sua estrutura de cultivo, safra após safra, apostando em culturas cujo retorno fosse maior. No entanto, com as fronteiras agrícolas praticamente esgotadas, a agricultura passou a expandir suas atividades através de substanciais realocações dos recursos produtivos entre culturas. Os agricultores, de modo geral, optavam pela expansão de área daquelas culturas que possuíam mercado mais estável e lucrativo, ou de menores riscos. (ALVES e SHIKIDA, 2001, p.18).

Historicamente, o Estado do Paraná apresenta a sucessiva substituição de culturas, com o crescimento de e retração de outras. Desde o café nos anos de 1970 que perde áreas lavouras mecanizadas (soja, trigo e milho) e pastagens até as rápidas transformações e substituições de culturas[47] ocorridas nos anos de 1980 e 1990. No entanto, a diversificação das atividades parece ser a solução encontrada para produtores desvinculados com o eixo principal (oleaginosas, carnes etc) relacionado com as atividades agroindustriais

> O Estado do Paraná não possui mais fronteiras agrícolas significativas, o que exige de cada produtor uma otimização do espaço agrícola [...] ainda predomina a produção de cereais, oleaginosas, carnes, leite e madeiras. Mas cresce, com consistência, a produção de frutas, hortaliças, plantas medicinais/condimentares,aromáticas, madeira para papel, celulose e indústria moveleira, carnes alternativas, etc. (ANDRETTA, 2006, p. 8).

Por outro lado, a reestruturação produtiva é sentida nas alterações relativas à composição do trabalho no campo. Ainda na década de 1970, o reflexo no quadro de pessoal ocupado no meio rural, ou seja, dos trabalhadores do campo, é ilustrativo. O impacto demográfico inerente a essas mudanças, por exemplo, da cafeicultura no norte do Paraná foi intenso, como enfatiza Moro (1995, p. 84):

[47] Uma das lavouras que tiveram uma drástica redução da área plantada e conseqüentemente da produção nos anos de 1990 é o algodão. Este produto foi uma alternativa, frente a crise de crédito para pequenos produtores que induziu a expansão da atividade, e estimulou o surgimento de diversas agroindústrias de fiação nos anos de 1980, se viu em crise nos anos de 1990. Dados do período mostram que o Paraná chegou ao fim dessa década

> Com a notável expansão da cultura associada da soja e trigo, com elevado índice de mecanização, no Norte do Paraná, em especial durante a década de setenta, o efetivo do pessoal ocupado na produção foi sensivelmente reduzido, notadamente onde a retração da cafeicultura foi expressiva [...] No tempo de predomínio da monocultura comercial do café como principal atividade produtiva da agricultura norte-paranaense, a maior parte da população habitava a zona rural. O efetivo da população rural, portanto, superava em muito o da população urbana. Com o desencadeamento do processo de modernização agrícola e de substituição de culturas, intensificando a penetração das relações capitalistas no campo, notadamente, durante a década de setenta, a situação do efetivo da população e sua distribuição espacial rural-urbana altera-se profundamente [...]

Essas alterações na estrutura produtiva do Paraná não afetam apenas a economia regional, mas significam também sensíveis modificações na paisagem rural. As culturas de soja, trigo e milho, em crescimento no Paraná entre 1975 e 1985, juntamente com outras, como algodão e cana-de-açúcar, expandem ainda mais sua área cultivada entre 1985 e 1995 (SOUZA e LIMA, 2003, p. 47). As transformações na economia paranaense, no entanto, não se limitaram ao "*agribusiness*".

Num momento em que a tendência de desconcentração geográfica da indústria no Brasil prossegue, outros setores concorrem para o dinamismo econômico do Estado. Com a tendência à desconcentração renovada nos anos 1990, pela abertura econômica e o advento do Plano Real, o que têm-se, na realidade, é um movimento de "desconcentração concentrada" dentro do raio de interferência de São Paulo e do Mercosul, com exceção de alguns pontos do território nacional como Bahia e Amazonas, beneficiou o Paraná (LOURENÇO, 2005a, p. 17). O bom desempenho da indústria paranaense que teve para seu crescimento a participação da indústria automotiva nos últimos anos (SUZUKI JR., 2005a, P. 10).

Resultado do crescimento industrial na Região Metropolitana de Curitiba (RMC) nos últimos vinte anos é que, no ano de 2000, essa mesorregião passa a compor 45,9 do Valor Adicionado Fiscal (VAF) do Paraná (IPARDES, 2005, p. 71). Em termos de diferenciação regional, esse caráter concentrador representou uma perda de posição em relação às demais mesorregiões, sobretudo o Norte Central e o Noroeste. Nota-se que o crescimento

---

como importador do produto oriundo de outras unidades de federação como Mato Grosso. Essa situação refletiu

na participação do valor adicionado acompanhou a taxa geométrica de crescimento populacional (gráfico 8).

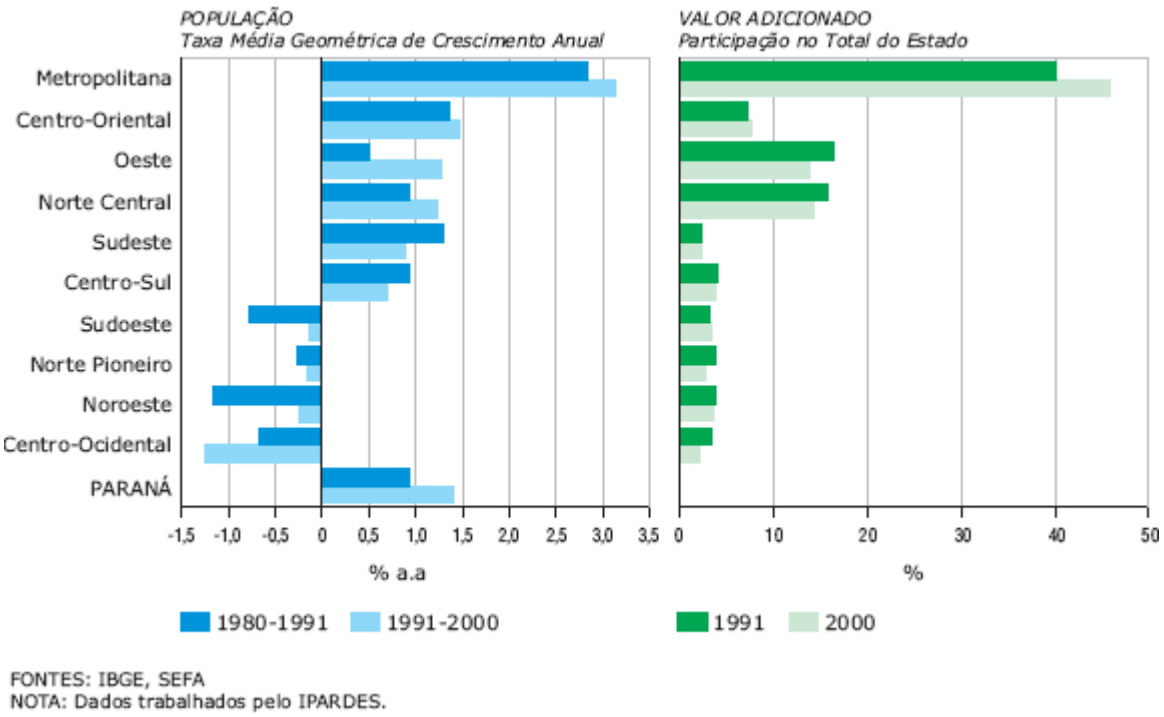


Gráfico 8: Taxa de crescimento da população e participação no valor adicionado fiscal do Estado segundo mesorregiões geográficas.
Fonte: SEFA – Secretaria da Fazenda do Estado do Paraná; Ipardes. Leituras regionais.
Extraído de Ipardes (2004, p. 10).
Nota: Dados trabalhados pelo Ipardes.

Mas esse fato não significa uma harmonia sócio-econômica, já que desde o início da década de 1990 a priorização de alguns setores resulta em impactos negativos em outros, ao mesmo tempo em que pode criar uma condição "ilusória", do desenvolvimento econômico do Paraná.

> Em 1993, em meio à hiperinflação indexada brasileira, também a partir da interpretação equivocada de números da produção industrial do IBGE(não atentando para a influência de uma parada técnica da Petrobrás em 1992, que comprimiu a base de comparação), o Paraná transformou-se num "Brasil que dava certo". O que quer dizer então da "terra dos setecentos mil empregos" gerados entre 1996 e 2002, por um ciclo liderado pelas

também na redução da produção do óleo de algodão (ALVES e SHIKIDA, 2001, p. 29).

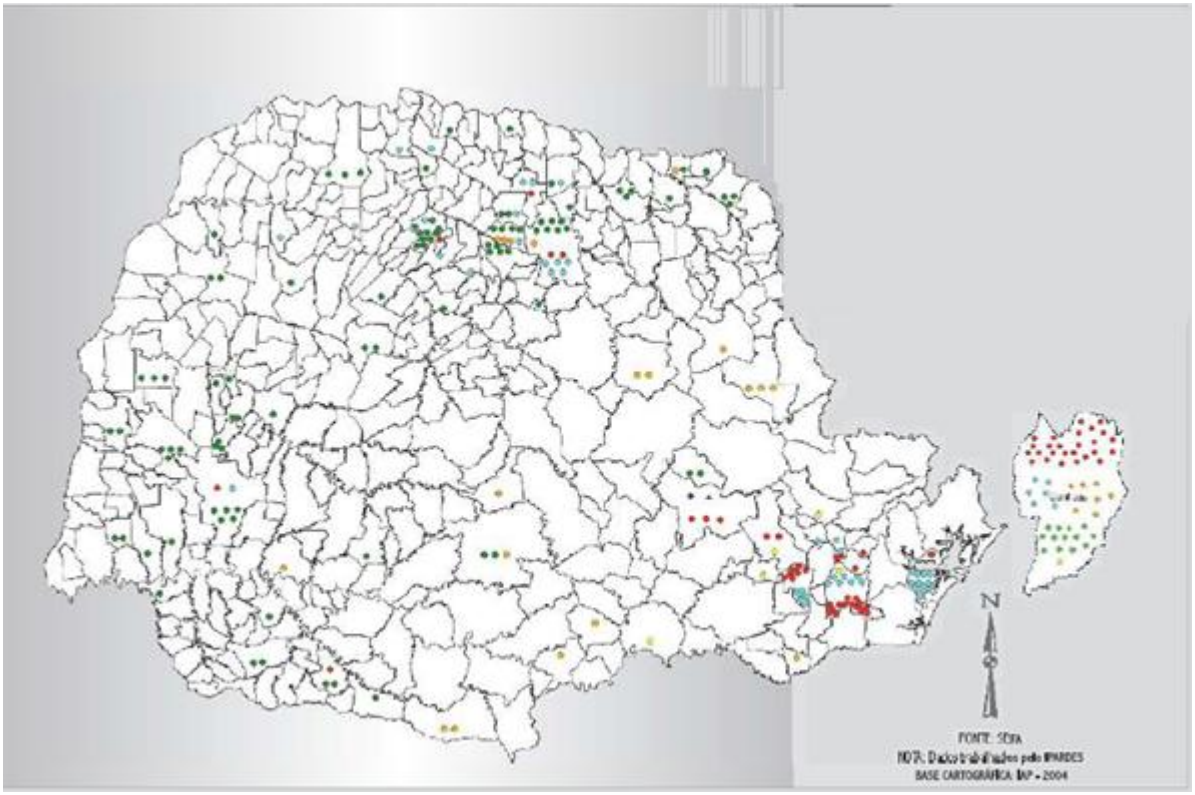
> montadoras de automóveis e seus grandes fornecedores mundiais, quando as pesquisas do IBGE chegaram a levantar mais de 450 mil desempregados no Estado? (LOURENÇO, 2005c, p. 8).

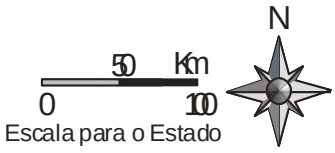
O crescimento industrial paranaense incrementado pelo papel da indústria automotiva evidencia um lado da reestruturação industrial nos anos 1990: o perfil da indústria paranaense, que até o início dos anos 1980 era agroindustrial, com um peso considerável da indústria alimentícia. O fato não exclui o predomínio das atividades agroindustriais, como grande eixo industrial do Paraná, sobretudo no interior do Estado (ver figura 13, anexo P). Novos investimentos que ocorrem a partir da década de 1990, consolidam Região Metropolitana de Curitiba como aglomeração industrial de destaque nacional.

> Esses novos investimentos vêm acompanhados pela maior diversificação industrial, pela expansão dos serviços e pela consolidação da RMC como um pólo nacional de ciência, tecnologia e inovação [...] O outro eixo de dinamismo da economia paranaense vem sendo sustentado pelos recentes investimentos e pelo potencial de expansão do agronegócio paranaense. (CUNHA, S.K.; OLIVEIRA e CUNHA, J.C., 2003, p. 6).

Outro ponto relevante está no fato de, em termos regionais, mesmo dentro da área de influência de Curitiba verifica-se a presença do setor agrícola, seja diretamente em alguns municípios da Região Metropolitana de Curitiba, seja indiretamente na articulação-integração desta com as regiões vizinhas (MORETTO e GUILHOTO, 2001, p. 91).

Com a ampliação das relações inter-setoriais, a pressão econômica e das políticas públicas sobre as atividades agropecuárias com vistas a uma maior integração com a lógica industrial ampliam-se. Pois, mesmo com uma ligeira redução na "importância" e no peso das atividades agrícolas e agroindustriais, perdendo espaço a outros ramos (como o metal-mecânico) no Paraná, as cadeias produtivas reunidas na produção agroindustrial ainda detinham posição de destaque no cenário econômico estadual (ROLIM,1995,p.63). Por outro lado, a atividade agroindustrial apresenta maior dispersão no território paranaense que outros ramos (mapa 3).





Legenda:

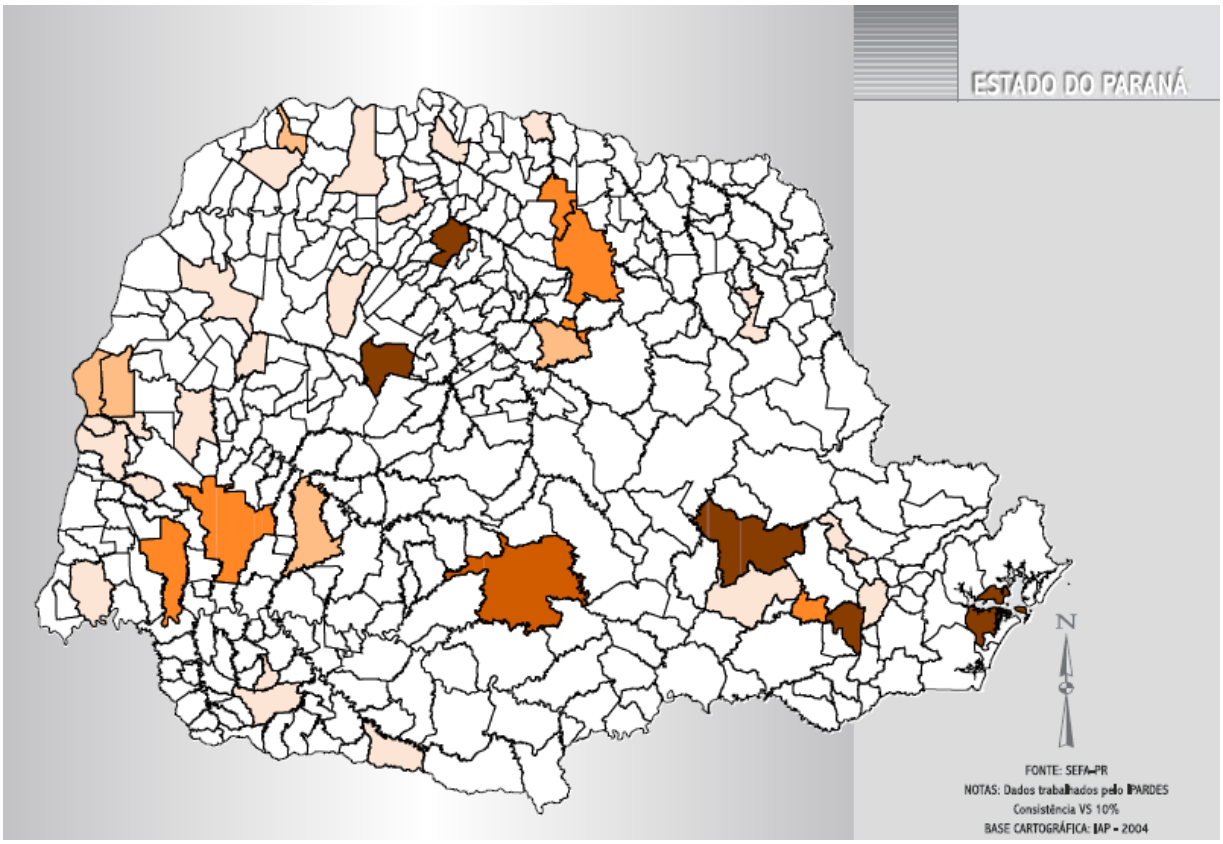
Mapa 3 - Paraná: Localização das 300 maiores indústrias do Estado segundo complexos em 2002.
Fonte: Ipardes (2006).

Na medida em que o desempenho da agroindústria está relacionado diretamente com a produção agropecuária, obviamente, a reestruturação de uma pressupõe ou exige a reciprocidade da outra. E a estrutura industrial paranaense já caminhava em sua reestruturação via setor agroindustrial. Pode se observar nas significativas mudanças no setor agroindustrial entre o final dos anos de 1970 e meados dos anos 1990, a definitiva instalação do capital oligopolista a jusante da agricultura. Como afirma Pereira (1995, p. 47):

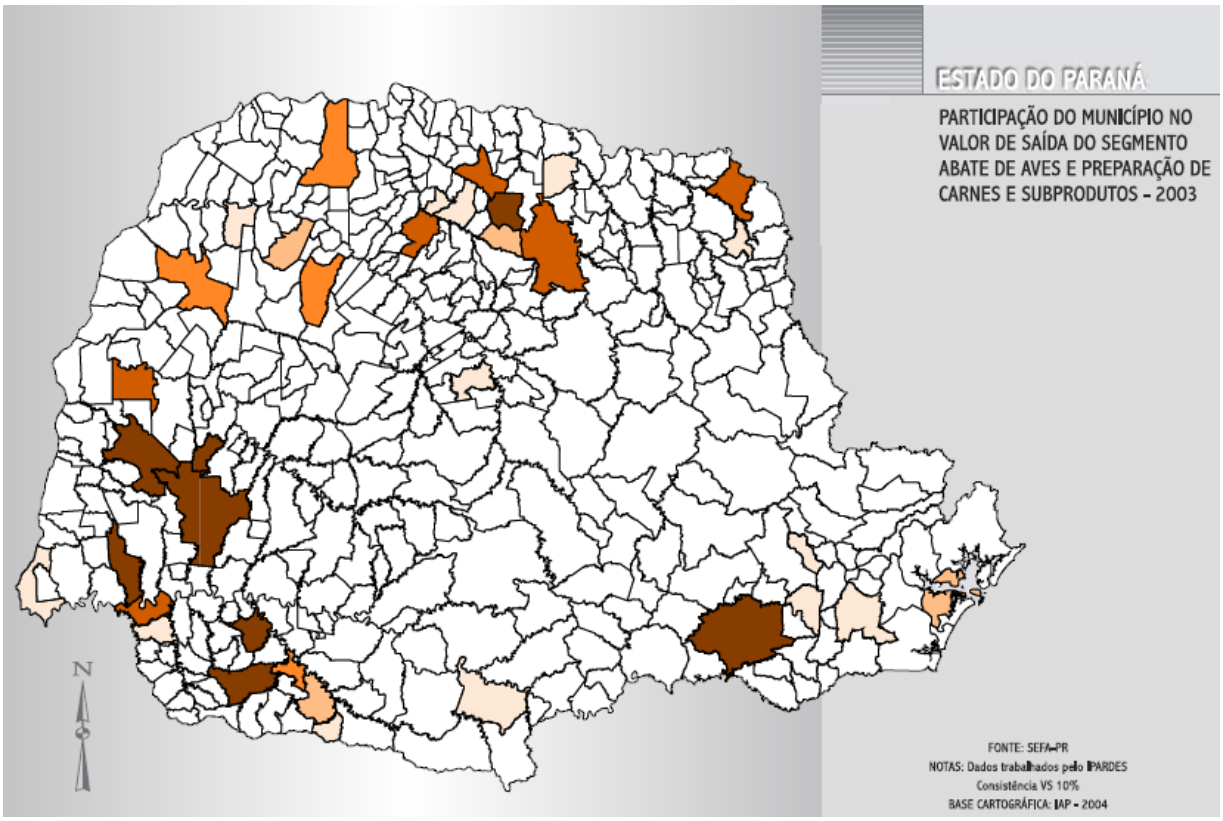
> Essas mudanças estão inseridas no contexto da "estratégia de modernização tecnológica da agropecuária brasileira", promovida pelo Estado, com os objetivos de formar um amplo mercado para os "insumos modernos" e criar condições favoráveis à produção de matérias-primas para abastecer as agroindústrias processadoras e exportadoras e, assim, ampliar a geração de divisas. Em decorrência dessa estratégia, manifesta-se no Paraná um intenso processo de concentração e diversificação da agroindústria em direção aos setores de maior elaboração da matéria-prima, resultando no estreitamento das relações interindustriais agricultura/indústria e ocasionando transformações significativas na estrutura produtiva do Estado.

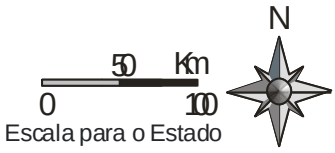
Nota-se que se a indústria de modo geral cresceu de maneira concentrada no Paraná nos anos de 1990, sobretudo na Região Metropolitana de Curitiba, no que cabe à agroindústria, esta também possui seus "pólos regionais", concentrando-se, mas de forma mais dispersa (mapa 3), com vários pontos no território, alguns especializados como carnes, óleos vegetais e produção de álcool (mapas 4, 5, 6, 7 e 8).

> [...] mantém-se dinâmicas pontualmente localizadas de um conjunto de ramos industriais (na maioria tradicionais) em diferentes espaços do Estado, a exemplo de indústrias tradicionais com perfil inovador no segmento sucroalcooleiro, de laticínios e sucos na Mesorregião Noroeste, e óleos vegetais, fiação de algodão e conservas de frutas no Centro-Ocidental Paranaense. O setor agroindustrial não escapou às tendências mais gerais de reestruturação produtiva e ao estilo de crescimento [...] tendo se consolidado ramos de maior agregação de valor e de maior capacidade inserção nacional e internacional. (LOURENÇO, 2005c, p. 8)

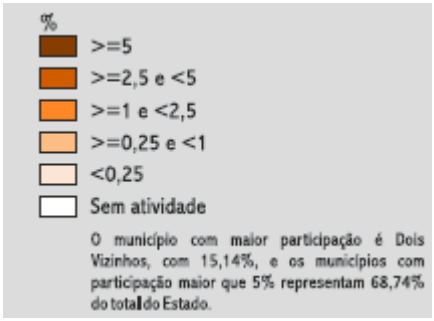


Mapa 4 – Participação do município no valor de saída do segmento óleos e gorduras em 2003.
Fonte: Ipardes (2006).

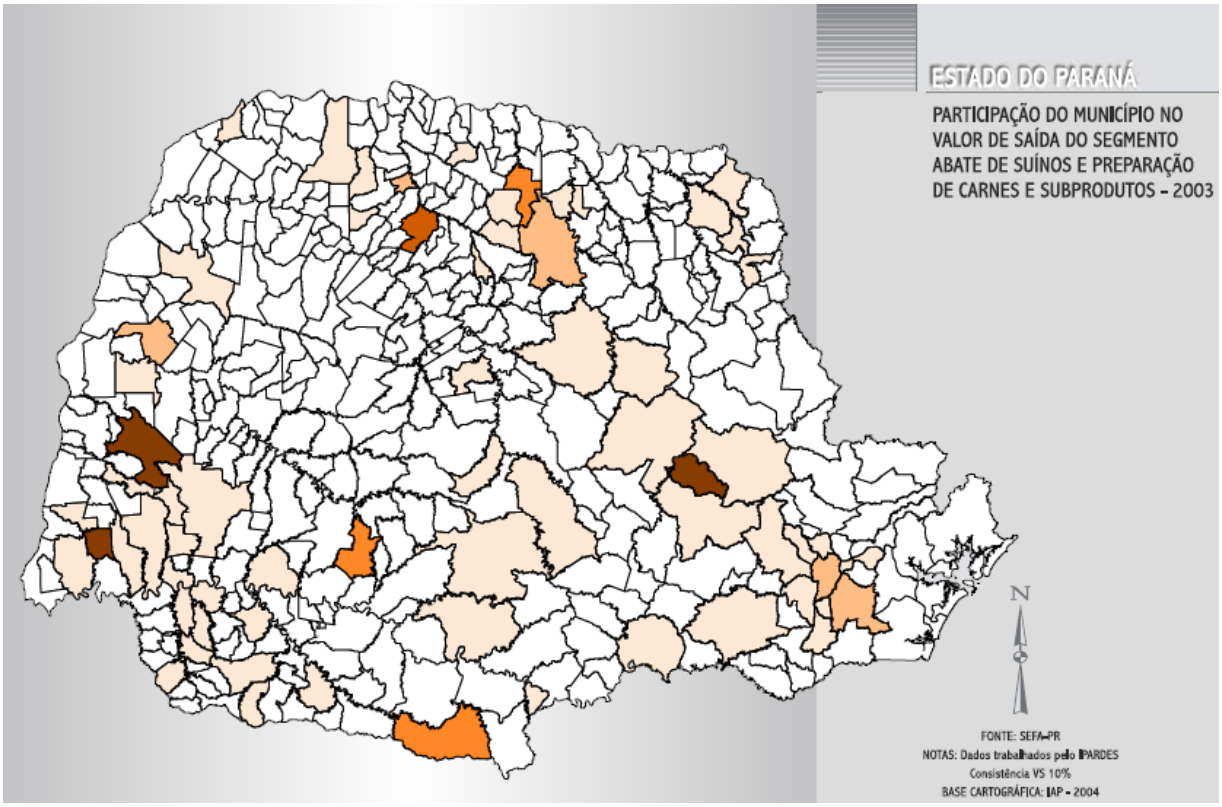

ESTADO DO PARANÁ
PARTICIPAÇÃO DO MUNICÍPIO NO VALOR DE SAÍDA DO SEGMENTO ABATE DE AVES E PREPARAÇÃO DE CARNES E SUBPRODUTOS – 2003
N
FONTE: SEFA-PR
NOTAS: Dados trabalhados pelo IPARDES
Consistência VS 10%
BASE CARTOGRÁFICA: IAP - 2004

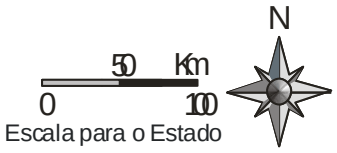


Legenda:

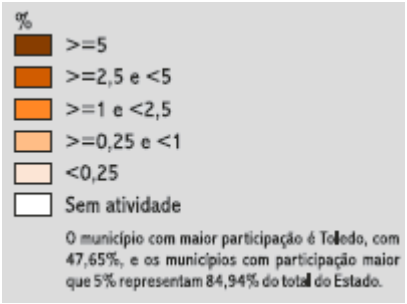

%
>=5
>=2,5 e <5
>=1 e <2,5
>=0,25 e <1
<0,25
Sem atividade
O município com maior participação é Dois Vizinhos, com 15,14%, e os municípios com participação maior que 5% representam 68,74% do total do Estado.

Mapa 5 – Participação do município no valor de saída do segmento abate de aves e preparação de carnes e subprodutos em 2003.
Fonte: Ipardes (2006)

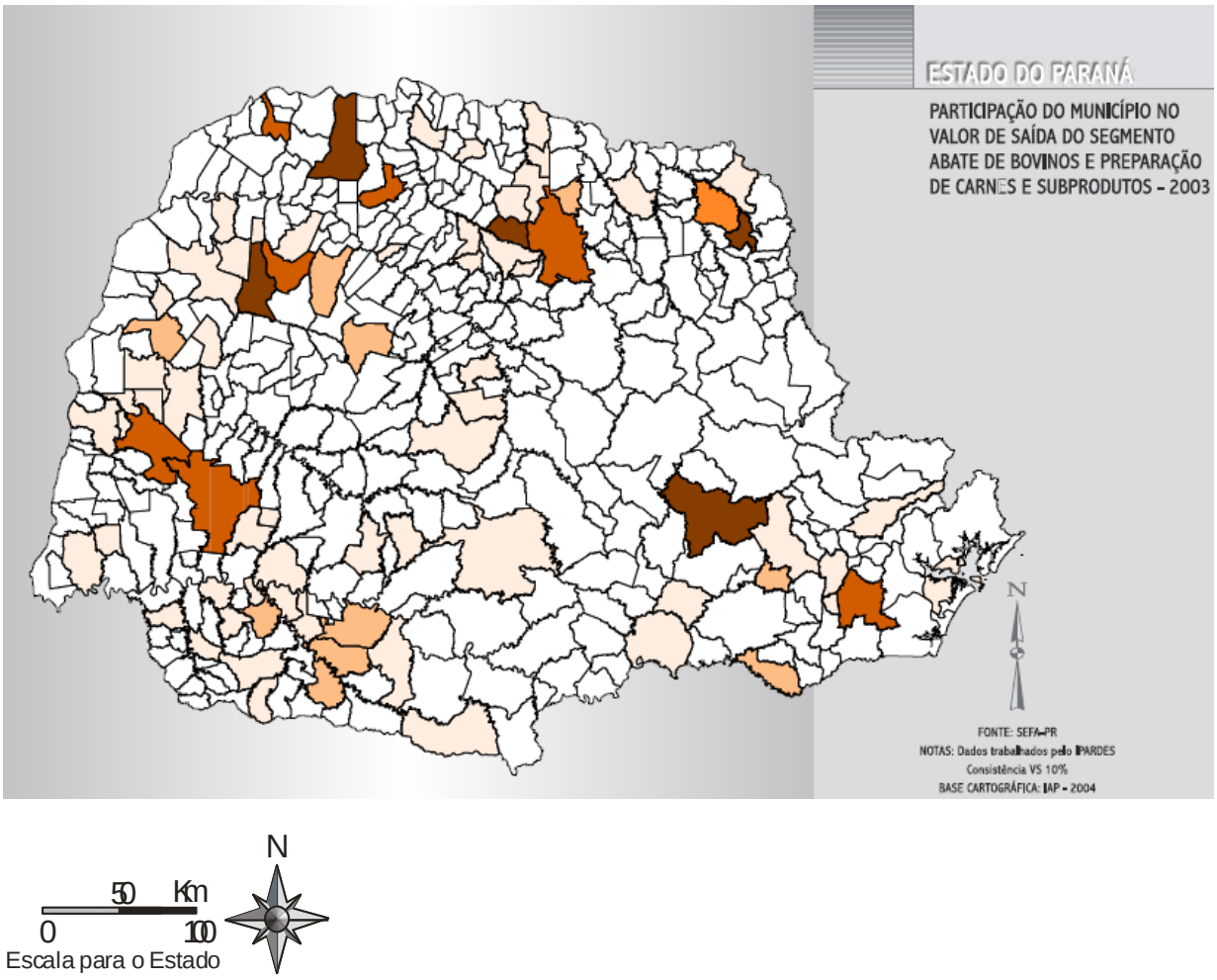

ESTADO DO PARANÁ
PARTICIPAÇÃO DO MUNICÍPIO NO VALOR DE SAÍDA DO SEGMENTO ABATE DE SUÍNOS E PREPARAÇÃO DE CARNES E SUBPRODUTOS - 2003
N
FONTE: SEFA-PR
NOTAS: Dados trabalhados pelo IPARDES
Consistência VS 10%
BASE CARTOGRÁFICA: IAP - 2004



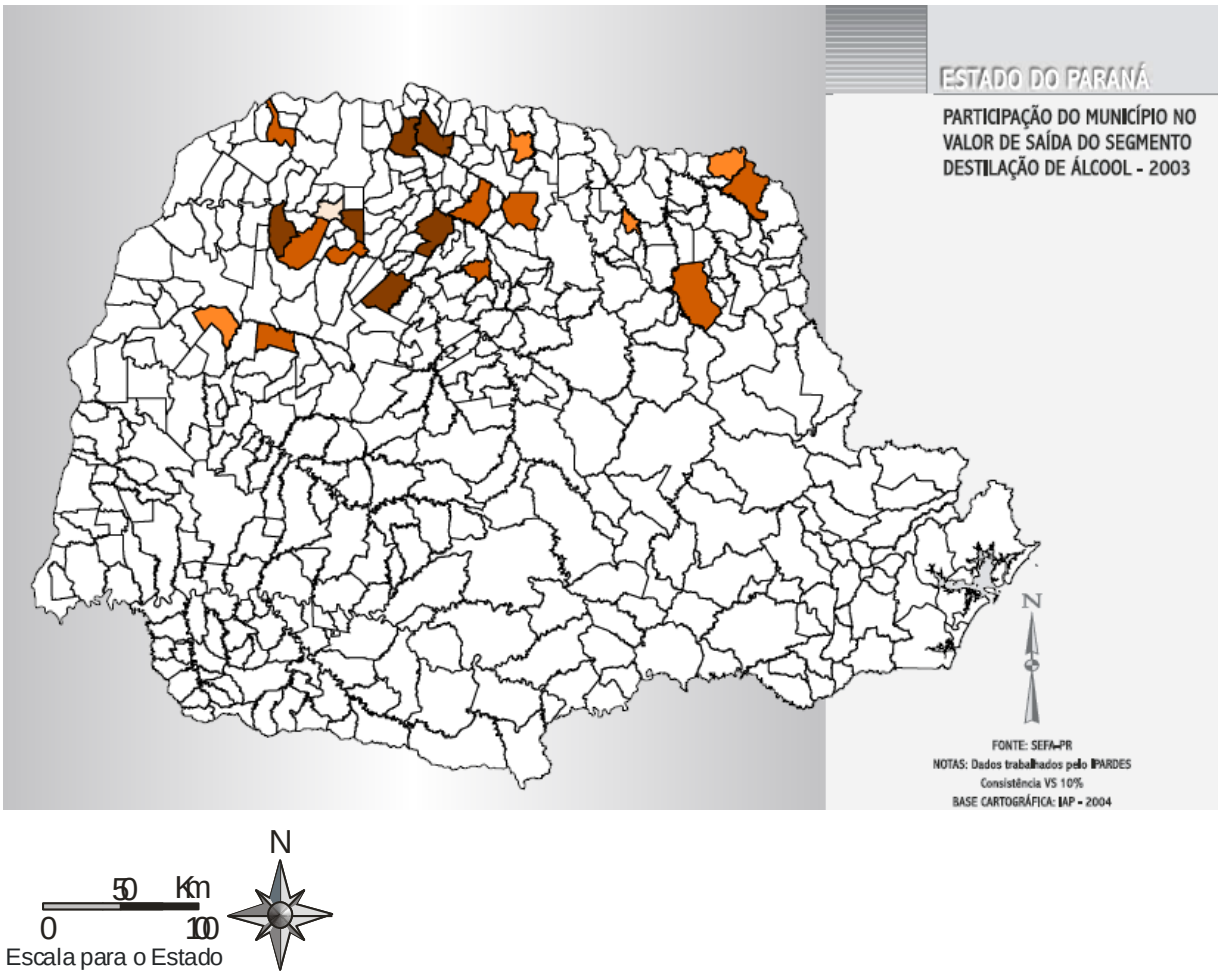
Legenda:


%
>=5
>=2,5 e <5
>=1 e <2,5
>=0,25 e <1
<0,25
Sem atividade
O município com maior participação é Toledo, com 47,65%, e os municípios com participação maior que 5% representam 84,94% do total do Estado.

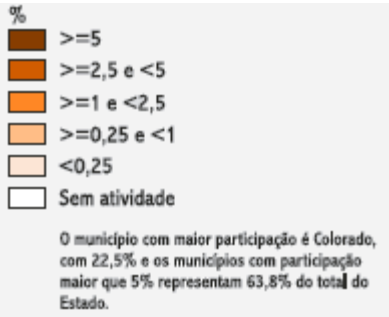
Mapa 6– Participação do município no valor de saída do segmento Abates de Suínos e Preparação de Carnes e Subprodutos em 2003.
Fonte: Ipardes (2006).


ESTADO DO PARANÁ
PARTICIPAÇÃO DO MUNICÍPIO NO VALOR DE SAÍDA DO SEGMENTO ABATE DE BOVINOS E PREPARAÇÃO DE CARNES E SUBPRODUTOS - 2003
N
FONTE: SEFA-PR
NOTAS: Dados trabalhados pelo IPARDES
Consistência VS 10%
BASE CARTOGRÁFICA: IAP - 2004
N
50 Km
0 100
Escala para o Estado
Legenda:
%
>=5
>=2,5 e <5
>=1 e <2,5
>=0,25 e <1
<0,25
Sem atividade
O município com maior participação é Paranavaí, com 36,4% e os municípios com participação maior que 5% representam 66,6% do total do Estado.

Mapa 7– Participação do município no valor de saída do segmento Abates de Bovinos e Preparação de Carnes e Subprodutos em 2003.
Fonte: Ipardes (2006).



Legenda:


%
>=5
>=2,5 e <5
>=1 e <2,5
>=0,25 e <1
<0,25
Sem atividade
O município com maior participação é Colorado, com 22,5% e os municípios com participação maior que 5% representam 63,8% do total do Estado.

Mapa 8 – Participação do município no valor de saída do segmento Destilação de Álcool em 2003.
Fonte: Ipardes (2006).

O caso da principal cadeia produtiva do agronegócio do Paraná, o complexo soja, que abrange quase todas as regiões do Paraná, é ilustrativo. A dispersão é viabilizada em termos de eficiência e melhor aproveitamento logístico (MARTINS; CYPRIANO, 1998, p. 959). A presença da soja em todas as mesorregiões do Paraná aponta para essa necessidade de dispersão. Outras cadeias, entretanto, não atingem todo território paranaense, fato que leva o poder público a planejar caso a caso, as "potencialidades" de cada região.

Do ponto de vista do governo estadual, é importante que o planejamento organize os direcionamentos das atividades agropecuárias e agroindustriais, em sintonia com os propósitos de desenvolvimento conjunto do Paraná.

Nesse sentido, ações desenvolvidas pelo governo estadual a fim de atingir o desenvolvimento regional a partir das cadeias produtivas do agronegócio acontecem, há alguns anos. Um estudo conjunto envolvendo a Secretaria Estadual de Agricultura e do Abastecimento do Paraná – SEAB, o Instituto Agronômico do Paraná – IAPAR, e a Extensão Rural e Assistência Técnica do Paraná – EMATER - PR, visa esse desafio, de estruturação de pólos regionais, que é:

> [...] identificado como uma necessidade para o setor público melhor compreender o conjunto e a dimensão das cadeias agroindustriais do Paraná e com isso potencializar sua atuação em parceria com a iniciativa privada. O Estudo caracteriza-se, também como estratégia para o desenvolvimento agro-industrial sustentado, norteadora das prioridades de plano de ação da SEAB. (PROPOSTA..., 1997, p.1).

Esse estudo mencionado identificou as 20 (vinte) principais cadeias produtivas do agronegócio paranaense. São elas: Mate, Borracha Natural, Madeira, Citros, Café, Banana, Carne Bovina, Leite, Carne Suína, Piscicultura, Carne de Aves, Arroz, Batata, Milho, Feijão, Cana-de-açúcar, Seda, Algodão, Trigo, Mandioca, Soja e Sementes. "Essas cadeias representam grande parte do agronegócio estadual que emprega mais da metade da mão de obra e exporta mais de 60% do total de exportações paranaenses" (PROPOSTA..., 1997, p. 1).

Esse projeto é parte dos Planos de Desenvolvimento Regional do Paraná coordenados pelos núcleos da SEAB, e considera a relevância específica de cada cadeia produtiva para cada microrregião do Estado. Nota-se que em boa parte as políticas se voltam

aos pequenos produtores, que têm mais dificuldades em adentrar ao mercado e às lógicas dominantes de acumulação na agropecuária, que privilegia os maiores produtores vinculados aos oligopólios do agronegócio.

A caracterização geral da agropecuária paranaense, segundo as microrregiões apontava o resultado apresentado na tabela 2. Os dados trabalhados eram de 1985. Essa regionalização efetuada pelo governo do Paraná (quadro 1), através da SEAB, na verdade selecionou àquelas microrregiões[48] que seriam alvos prioritários das ações públicas com vistas ao seu desenvolvimento.

Quadro 1 – Caracterização geral da Agropecuária paranaense em 1985

MICRORREGIÕES/PÓLOS	*CARACTERÍSTICAS*
Litoral e Alto Ribeira	Elevada desigualdade no acesso à terra, elevadas áreas médias dos estabelecimentos, baixíssima modernização tecnológica, baixas lotação de animais por área e de produção de leite, baixa participação de lavouras temporárias e pastagens, mas alta participação de matas e áreas em descanso/não utilizadas, e elevado uso de mão-de-obra permanente.
Curitiba e Ponta Grossa	Reduzida modernização agropecuária (tratores, adubos e agrotóxicos), elevada participação de pastagens naturais, de matas (naturais e plantadas), com solos de baixa fertilidade natural e com possibilidade de mecanização. Elevada a média quantidade de litros por vaca, alta a média participação da cultura do milho e feijão. Mão-de-obra familiar com elevada participação, conjugada com média participação da mão-de-obra assalariada permanente.
Pitanga	Baixa Produção de Leite por vaca/ano, baixa participação de lavouras permanente e temporárias, e de pastagens naturais, baixo nível de modernização tecnológica e elevada presença solos com baixa fertilidade natural.
Wenceslau Braz	Reduzida modernização tecnológica (mecânica, química ou biológica), moderada desigualdade no acesso à terra, reduzida participação de lavouras permanentes ou do café, reduzidos níveis de unidades

[48] Esse estudo da SEAB utiliza a denominação "microrregiões homogêneas" por trabalhar com dados do Censo Agropecuário de 1985, e por isso metodologicamente está desatualizada em relação à regionalização do IBGE de 1989, na qual estas deram lugar às microrregiões geográficas. (Ver: BRASIL. IBGE – Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Boletim de Serviço (suplemento), 1763, semanas 927 a 931. Rio de Janeiro, ano XXXVIII, 31 de julho de 1989).

	animais e quantidades de leite por vaca/ano.
Apucarana	Pequena modernização tecnológica, alto uso de mão-de-obra familiar e de tração animal, limitada dotação de solos férteis, moderada desigualdade no acesso à terra, média a alta participação de lavouras de milho e feijão e pastagens plantadas.
Londrina, Maringá e Cascavel	Elevada modernização tecnológica (mecânica, química e biológica), elevada renda bruta e do valor dos bens/área, elevada desigualdade no acesso à terra, forte presença de lavouras temporárias, notadamente a soja, e em menor escala o milho e o feijão. Solos com alta fertilidade natural e possibilidade de mecanização.
Sudoeste	Reduzidas área média e desigualdade no acesso à terra, elevada participação da cultura do milho e feijão, e reduzida área com culturas permanentes. Reduzido grau de modernização tecnológica, baixa margem bruta de produção, e elevada participação da mão-de-obra familiar.
Paranavaí e Umuarama	Elevada presença de pastagens plantadas e de unidade animais (bovinos) por área, associada à baixa produção de leite por vaca/ano. Presença significativa de culturas permanentes, notadamente o café, e baixa presença de culturas temporárias. Reduzido nível de modernização tecnológica. Solos com alta possibilidade de mecanização. Desigualdade da distribuição da terra, de média a elevada, e elevada presença de mão-de-obra assalariada permanente e de parceiros.

Fonte: PROPOSTA..., 1997.

Por utilizar-se de dados de 1985 (quadro 1) essa caracterização regional da SEAB (PROPOSTA..., 1997, p. 12) é desatualizada e se comparadas ao presente momento observaremos que os níveis de modernização tecnológica em algumas das regiões citadas, foram ampliados, consideravelmente, nas décadas de 1980 e 1990. A introdução da soja e decadência do café no Noroeste (que inclui Paranavaí e Umuarama), e a modernização nas regiões de Ponta Grossa, Apucarana e também no Sudoeste, por exemplo, só se concluíram no final da década de 1980, não sendo alcançada plenamente pelos dados.

Entretanto a caracterização regional apresentada ilustra, de modo interessante, muito bem como resultou a ocupação e evolução econômica do Paraná. A seletividade dos padrões modernos representou um atraso de certas regiões em relação àquelas que concentraram os maiores investimentos e acumulação do capital no campo. Por outro

lado, as áreas mais "modernas", de alto nível tecnológico e produtividade, eram justamente àquelas de maior desigualdade e concentração no acesso à terra. Atualmente, têm-se exemplos do predomínio da presença de pequenas propriedades e de mão-de-obra familiar em partes do Sul, Sudeste e Sudoeste, as regiões menos desenvolvidas em meados dos anos de 1980.

Atualmente, o Governo do Paraná mantém o Estudo de Cadeias Produtivas com "[...] objetivo principal de gerar uma base de informações para referenciar as políticas públicas e o planejamento das organizações públicas e privadas que atuam no agronegócio paranaense". (PARANÁ, 2006a, n.p.). O estudo, que representa uma preocupação permanente das políticas públicas de desenvolvimento regional no Estado, não inclui, atualmente, a cadeia produtiva da soja, o setor mais dinâmico do agronegócio paranaense. Obviamente que o chamado complexo soja adquiriu tamanha proporção no Paraná, que, em meio à competitividade e níveis tecnológicos avançados, torna-se dispensável o auxílio direto do governo estadual. Por sua vez, culturas que já colocaram o Paraná como um dos maiores produtores, como no caso do algodão que teve no início dos anos de 1990 uma redução drástica na área plantada, e consequentemente na produção (gráficos 9 e 10). Como aponta Lourenço (1998, p. 10-11):

> A cultura está atravessando um vigoroso processo de modernização, baseado na utilização intensiva de máquinas agrícolas e na exploração de áreas extensas. Por isso, é bastante improvável a reversão da tendência de migração da cotonicultura para o Centro-Oeste brasileiro, região cuja topografia favorece a mecanização e onde prevalecem propriedades maiores. Líder na produção nacional de algodão por um longo período, o Paraná está sendo superado pelos estados do Mato Grosso, Goiás e São Paulo [...]

Esse declínio da cotonicultura provocou alterações nas paisagens rurais paranaenses na última década. Muitas pequenas e médias propriedades que conviviam cotidianamente com essa lavoura que era geradora de grande volume de mão de obra temporária, de repente assistem ao quase desaparecimento da cultura. Esse fato refletiu diretamente na indústria de fios de algodão paranaenses. E várias cooperativas que possuem fiações tiveram que buscar a matéria-prima em outros Estados (FAJARDO, 2000, p.78).

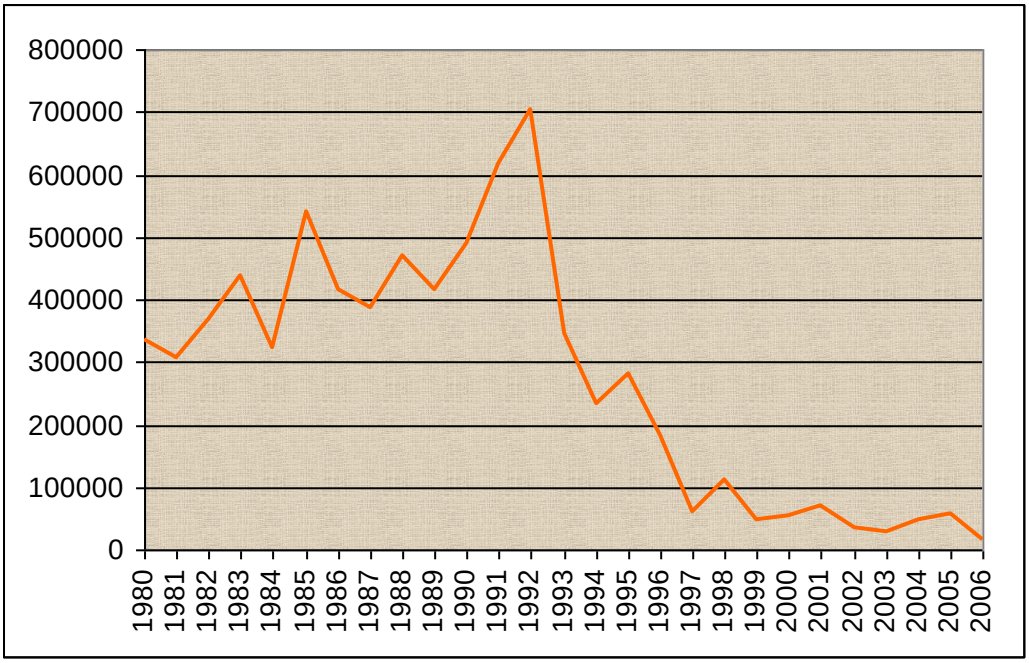


Gráfico 9– Variação na área com cultivo de algodão no Paraná entre 1980 e 2006 (em hectares).
Fonte dos dados: Ipardes (2006, p.21).
Nota: os valores do ano de 2006 são preliminares.

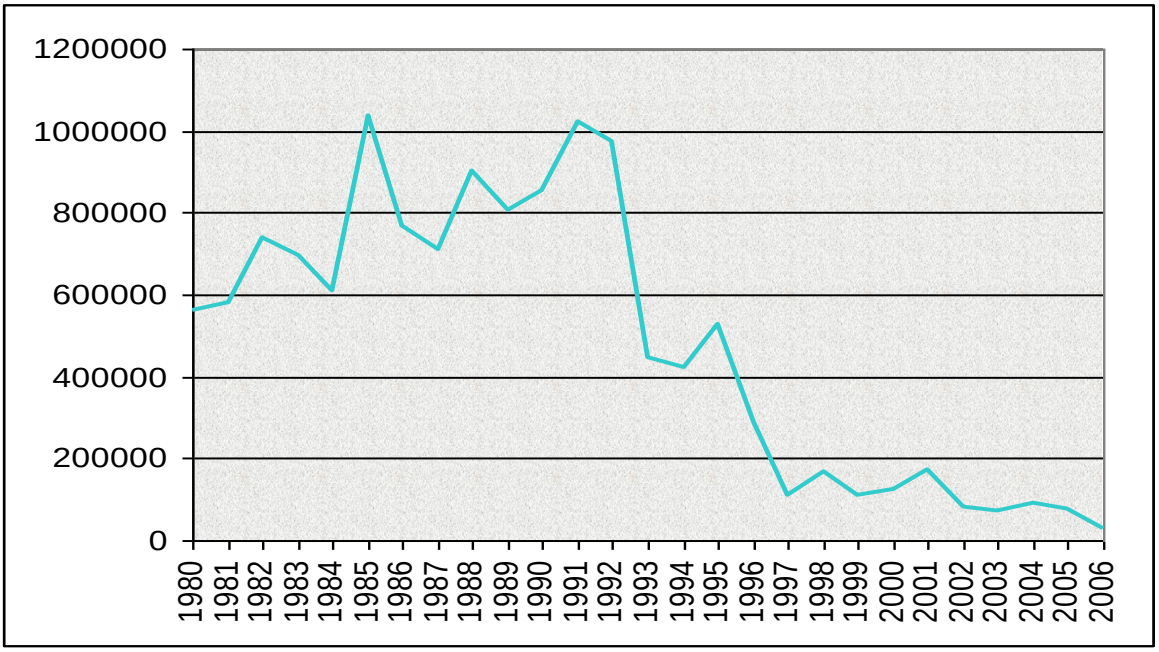


Gráfico 10 – Variação da produção de algodão no Paraná entre 1980 e 2006 (em toneladas).
Fonte dos dados: Ipardes (2006, p.21). Nota: os valores do ano de 2006 são preliminares.

Entretanto, algumas iniciativas que buscam estimular um resgate da cultura de algodão no Paraná. Como, por exemplo, a campanha realizada pela Cocamar, que estimula o cultivo de algodão, como alternativa à pequena propriedade (COCAMAR, 2007, p. 37).

Por outro lado o planejamento continua sendo fundamental ao poder público para a definição das cadeias produtivas mais "aptas" para cada área do território paranaense. Assim, no *Zoneamento*[49] *Agrícola do Paraná*, o aproveitamento das potencialidades é considerado essencial nas ações governamentais.

> Se por um lado a diversidade representa a grande riqueza do Paraná, por outro lado é necessário conhecer esse potencial e identificar as regiões com características adequadas para cada espécie vegetal, para que o potencial produtivo possa ser maximizado**.** Assim, as análises que resultaram no zoneamento [...], tiveram como alvo a delimitação de regiões climaticamente homogêneas, com condições adequadas para o cultivo de culturas anuais e perenes, bem como as melhores épocas de semeadura de culturas anuais. Por meio da redução dos riscos associados aos fatores climáticos, proporcionada pelo cultivo nas regiões e épocas adequadas, são oferecidas aos produtores melhores condições para obterem produtividades mais elevadas com menor risco, sem que haja aumento nos seus custos de produção. Além disso, os resultados desse trabalho foram transferidos ao Ministério da Agricultura e do Abastecimento para normatização de crédito aos produtores, possibilitando que o dinheiro investido pela sociedade através de financiamentos tenha maiores possibilidades de retorno produtivo. (PARANÁ, 2006b, n. p.).

É interessante notar que as condições climáticas constituem fator importante na delimitação das regiões e das suas respectivas cadeias produtivas, que são alvo do planejamento.

A ampliação da capacidade produtiva do Estado parece representar o ponto de partida fundamental para qualquer preocupação em termos de desenvolvimento econômico. Ficam, assim, à mercê dessa prioridade econômica, os aspectos mais sociais das questões regionais.

No âmbito modificações do perfil econômico paranaense, em seu conjunto,

as alterações recentes na economia estadual ampliaram a posição do Paraná na economia nacional, que vai conseguindo manter a quinta posição no parque industrial de transformação do país (LOURENÇO, 2005b, p. 12). No caso do agronegócio, seu papel continua sendo importante para a economia paranaense, mas dificultado pelas limitações ou empecilhos que também são externos à condução política estadual.

> [...] embora o agronegócio continue tendo um excelente desempenho no Estado e ainda responda por parcela expressiva da renda gerada internamente, é importante notar que o seu processo de reestruturação produtiva (introdução de novos padrões tecnológicos, difusão de novas formas de gestão, adequação à expansão da fronteira agrícola para o Centro-Oeste, etc.) vem sendo espacialmente muito seletivo, definindo "ilhas de produtividade" em localidades pontuais no interior do Paraná. (MACEDO, VIEIRA; MEINERS, 2002, p. 19).

A expansão das atividades agropecuárias e agroindustriais no Paraná ocorre fundada no processo de formação desse "agronegócio" (seletivo e oligopólico) que tem como característica a concentração agroindustrial e a crescente participação de cooperativas (PEREIRA, 1995, p. 47) num setor dominado por grandes e poucas empresas multinacionais, responsáveis pela comercialização da maior parte das *commodities* agrícolas no país. Esse crescimento é demonstrado pelos números da exportação do Porto de Paranaguá (tabela 4).

Tabela 4 – Exportação de longo curso pelo Porto de Paranaguá - 2004

VARIÁVEL	*QUANTIDADE*
ACUCAR	1 578 669 T*
AGUA PARA NAVIOS	44 008 T
ALGODAO	141 724 T
CAFE	644 T
CERAMICAS	20 742 T
COMBUSTIVEIS PARA NAVIOS	449 156 T
CONGELADOS	517 642 T
COUROS	11 298 T

[49] Desse zoneamento agrícola atual fazem parte as culturas de: algodão, arroz, batata das águas, café, feijão, fruticultura, milho e trigo. (PARANÁ, 2006b).

DERIVADOS DE PETROLEO	93 295 T
FARELOS	5 282 377 T
MADEIRA	1 783 206 T
MILHO	3 541 294 T
OLEOS VEGETAIS	1 586 520 T
PAPEL	204 189 T
PRODUTOS QUIMICOS	66 696 T
SOJA	5 084 975 T
VEÍCULOS**	52 758

FONTE:APPA – Extraído de Ipardes (2005a, p.35).
Observações:*"T" é igual a toneladas exportadas;**A quantidade de veículos é dada por unidades.

Considerando que os produtos: açúcar, algodão, café, congelados, couros, farelos, madeira, milho, óleo vegetal e soja (além de outros) estão incluídos na pauta produtiva do "agronegócio" paranaense, os números das exportações paranaenses (tabela 4), confirmam a importância das atividades que envolvem a agropecuária e a agroindústria para a economia estadual. Do mesmo modo, tanto as *commodities* agrícolas (como soja e milho), como a produção beneficiada pela agroindústria (como farelos, óleos vegetais e também congelados) têm participação considerável das cooperativas e das multinacionais. Atualmente pode-se concluir que "[...] a agropecuária paranaense é tecnificada e capitalizada, contudo algumas regiões se diferenciam pela própria especificidade de suas atividades predominantes." (CUNHA e CHILANTE, 2001, p. 13). O reflexo do papel da do "agro" no Paraná influi na sua espacialidade.

Outro fator a ser destacado é, novamente, o papel das políticas do Governo Estadual. voltadas à agricultura e setor rural E dentro dessa linha de políticas, foi implementado o Paraná Rural - Programa de Manejo das Águas, Conservação do Solo e Controle da Poluição em Microbacias Hidrográficas, entre 1989 e 1997.

> O Programa, conhecido como Paraná Rural, foi implementado entre fevereiro de 1989 e março de 1997, como resultado de um contrato de empréstimo (3018-BR) firmado entre o governo do Estado e o Bird. Seu processo de negociação teve início em fins de 1986 e começo de 1987, data que coincide com o término do Projeto Integrado de Apoio ao Pequeno Produtor Rural

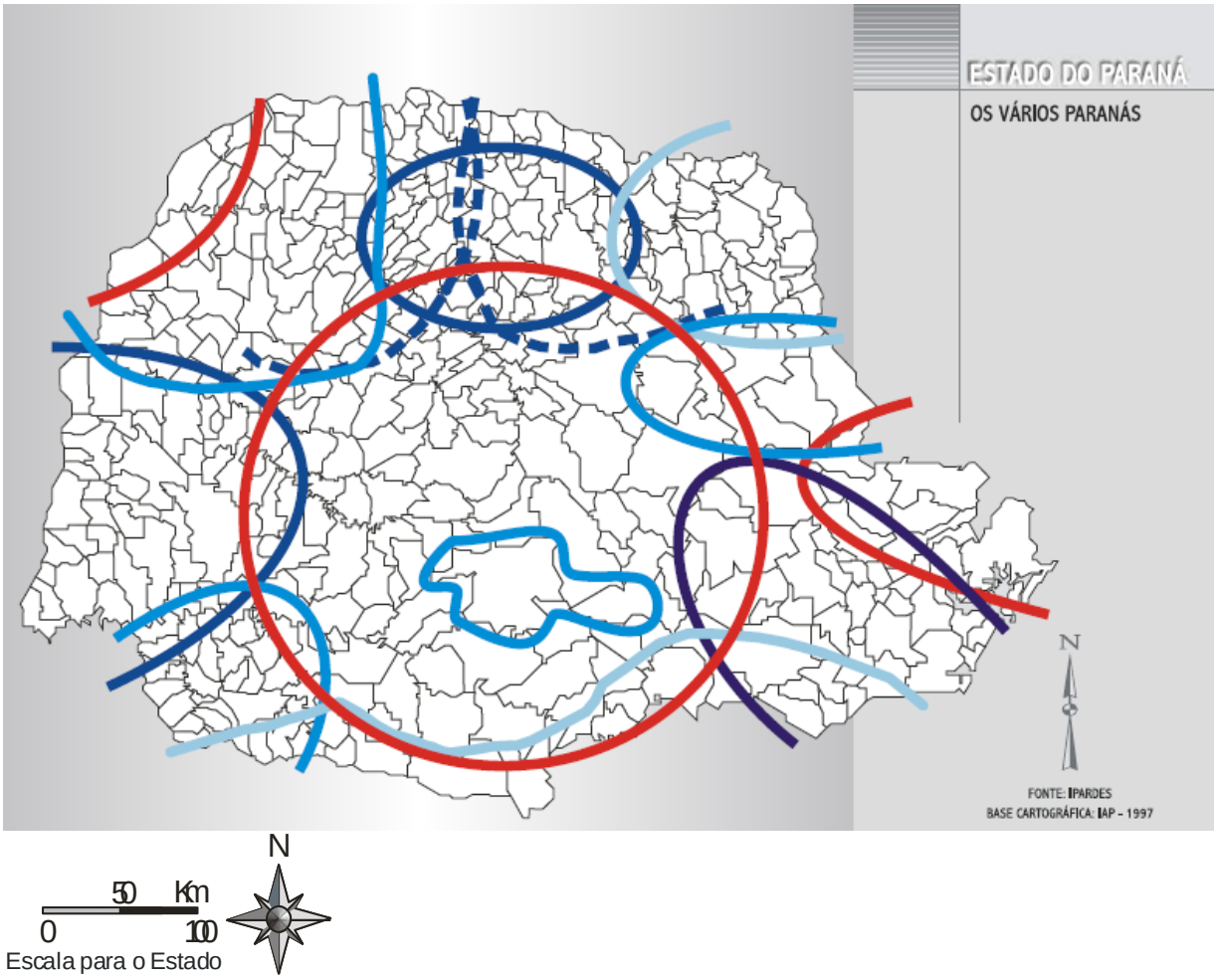
> (Pro-Rural), implementado via acordo de empréstimo com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID). [...]
> a estratégia operacional do Programa – em parte detalhada no Manual Operativo 29 e em parte no Manual Técnico – pode ser considerada inovadora, tendo em vista que propõe o envolvimento de várias entidades e dos próprios produtores nas ações e nos trabalhos a serem desenvolvidos no território compreendido pelas MBH. Seu desenho previa a participação da Secretaria de Estado da Agricultura e do Abastecimento (SEAB) e das empresas a ela vinculadas – Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (Emater-PR), Instituto Agronômico do Paraná (Iapar) e Instituto Ambiental do Paraná (IAP) –, bem como de outras instituições, federais e municipais, à medida que determinadas ações estão afetas às suas funções ou atribuições, como, por exemplo, o Departamento de Estradas de Rodagem (DER) e as prefeituras municipais, no caso da adequação das estradas e de outras obras de engenharia. (FLEISCHFRESSER, 1999, p. 62 e 67).

Esse tipo de preocupação do governo do Estado busca associar as políticas agrícolas, por meio da SEAB e Deral, às ações ambientais (DONIN, 2004), cujo órgão público mais atuante é o Instituto Ambiental do Paraná, IAP. O exemplo do referido programa é ilustrativo, já que o mesmo envolveu, além das múltiplas instituições públicas, a participação das cooperativas e da iniciativa privada, por meio das agroindústrias e empresas de planejamento agrícola e assistência técnica.

> Essas instituições, em conjunto com a Emater, deveriam repartir o trabalho de assistência técnica com os produtores rurais, de acordo com a divisão de trabalho estabelecida. Tal divisão previa que as empresas privadas de planejamento e assistência técnica atendessem aos produtores que podiam pagar por esses serviços; as agroindústrias integradoras de fumo, carnes, latícinios e outras atenderiam a seus integrados; as cooperativas, a seus associados; e a assistência técnica oficial, aos demais produtores. (FLEISCHFRESSER, 1999, p. 68).

Outra ação do Governo do Paraná, com vistas ao planejamento agroindustrial, que merece destaque, foi a tentativa de implantação de "agro-pólos" no Estado pelo Instituto de Tecnologia do Paraná (TECPAR). O chamado "Programa Paraná Agroindustrial" previa a efetivação de agro-pólos nas regiões de Francisco Beltrão, Umuarama, Maringá, Paranavaí, Apucarana, Londrina, Campo Mourão, Guarapuava e de Ponta Grossa (CABRAL, 2001, p. 117). No entanto esse programa não teve continuidade a partir de 2003, na nova administração.

No Paraná, entretanto, ainda persiste a caracterização de um Estado com várias faces com áreas aparecem como “regiões concentradoras” (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 140-141), enquanto outras, com seu desenvolvimento sócio-econômico relativamente atrasado em relação às demais, estariam numa condição considerada “socialmente crítica” (mapa 9).



Mapa 9 – Os “vários paranás”. Fonte: Ipardes (2006).

O perfil econômico paranaense atual é caracterizado nos últimos anos pela expansão em atividades industriais diversificadas, como a metal-mecânica advinda da instalação das montadoras de automóveis na região metropolitana de Curitiba, mas também pela manutenção e crescimento das atividades agropecuárias e agroindustriais, com forte peso nas regiões do interior do Estado.

Entre as razões pelas quais algumas regiões se apresentam mais relevantes na concentração e densidade econômica e institucional, está no fato de que estas possuem níveis de estruturação agropecuária e agroindustrial mais avançados. O papel decisivo da modernização na produção agropecuária e agroindustrial constituída, pode ser exemplificado quando observados os casos de áreas do Norte e Oeste do Paraná, áreas com forte presença de setores agroindustriais que fazem a diferença. Enquanto isso, boa parte da zona mais central do estado (como a região no entorno de Guarapuava) apresenta um nível crítico em termos de relevância na espacialidade econômica estadual.

A concentração econômica das principais e maiores atividades e investimentos agroindustriais conforma, internamente, uma condição de "região concentrada" (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 140-141), também no território paranaense.

Como visto, a presença de grandes corporações e *tradings* agrícolas de capital multinacional, é extremamente significativa nas atividades agroindustriais (constituindo aqui os braços desse oligopólio), mas a estrutura produtiva estadual tem ainda forte presença de empresas nacionais no setor representada pelas grandes cooperativas.

As mesmas cooperativas são em grande parte responsáveis pela acentuação da verticalização das cadeias agrícola e agroindustrial (LOURENÇO, 2005c, p. 10). Tentando acompanhar o ritmo e os novos padrões de crescimento na economia paranaense, grandes cooperativas, que já foram denominadas "multi-cooperativas" (e hoje se intitulam "cooperativas agroindustriais") atuam, assim, como grandes empresas que são, também ditando ritmos, que são acompanhados de perto pelas grandes *tradings* agrícolas, que ampliam suas atividades no território nacional brasileiro, assumindo grande parte da comercialização e do processamento de *commodities* agrícolas.

Estas empresas multinacionais, detentoras de enorme poder econômico no país e no exterior, encontram nas grandes cooperativas (como o ilustrativo caso da Coamo)

concorrentes à altura nesse oligopólio agroindustrial.

A ação das grandes empresas no espaço rural seja pela via da comercialização direta de *commoditie*s agrícolas, seja pela instalação e estruturação de plantas agroindustriais a montante e a jusante das atividades agropecuárias, efetua sensíveis modificações em termos de da caracterização das paisagens rurais. E se as mudanças na paisagem regional revelam além da mudança, por exemplo, de produtos condutores da economia do espaço rural (RIBEIRO, 1989, p. 40), também indicam alterações na orientação econômica como um todo. O território é possuidor de paisagens regionais nas quais são percebidos objetos concretos como armazéns, unidades industriais e toda a infra-estrutura e rede logística necessária, que são espacialmente construídos, destruídos e reconstruídos, pela ação destas grandes empresas.

CAPÍTULO 5

TERRITORIALIDADES NO ESPAÇO RURAL: COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS, EMPRESAS MULTINACIONAIS E TRADINGS AGRÍCOLAS NO PARANÁ

"A busca da explicação das transformações passa pela compreensão dos grandes grupos de variáveis que compõem o território, a começar pelos indicadores mais comuns a este tipo de trabalho até os mais complexos , reveladores das grandes mudanças ocorridas no período técnico-científico – tipologia das tecnologias, dos capitais, da produção, do produto, das firmas, instituições; intensidade, qualidade e natureza dos fluxos; captação dos circuitos espaciais de produção; peso dos componentes técnicos modernos na produção agrícola; expansão das agroindústrias; novas relações de trabalho no campo; desmaterialização da produção etc." (SANTOS, 1996b, p. 48).

5. TERRITORIALIDADES NO ESPAÇO RURAL: COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS, EMPRESAS MULTINACIONAIS E *TRADINGS* AGRÍCOLAS NO PARANÁ

Tratando-se de territorialidade econômica, notadamente o contexto brasileiro caracteriza-se por diferenciações regionais em termos de renda. Ainda que a industrialização permitiu que os anos de 1980 chegassem com uma estrutura produtiva nacional integrando vários espaços por meio dos complexos industriais em diversas regiões brasileiras (EGLER, 1998, p.226), a distribuição territorial da renda permanece desigual.

No que tange às atividades agropecuárias, a região Sul apresenta-se como grande centro agroindustrial, aproximando-se com o Sudeste industrial e o Centro-Oeste agrícola, conforma o Centro-Sul que articula, enquanto espaço regional, a materialidade dos propósitos estatais de integração econômica. Mas a perceptível descentralização não representou o fim das disparidades regionais.

> Fique então claro que se discute região no contexto da integração econômica nacional, de tal modo que modificações produtivas num determinado espaço podem ter (e têm) conseqüências noutros espaços. Há espaços dominantes, do ponto de vista econômico e espaços subordinados, obedecendo à lógica do desenvolvimento do capital que impõem concentração, por princípio, o que garante diferenças espaciais e exige que se conheça o específico em cada espaço. (CARLEIAL, 1993, p. 43).

As atividades agropecuárias "modernas", "empresariais", oriundas da combinação de capitais e interesses em torno das atividades agroindustriais, movimentaram no Brasil investimentos nacionais e estrangeiros orquestrados pela ação estatal. São as inovações técnicas e organizacionais na agricultura, promotoras de um novo uso do tempo e da terra (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 118). A partir da constatação que a produção agrícola tem uma vocação global, tal fato torna limitado, incompleto e indireto o papel

político das cidades como comando pólo do comando técnico da produção (SANTOS, 2002, p. 91). Dessa forma, a territorialidade econômica (fruto das relações de poder sobre um determinado espaço) tem seu direcionamento orientado pelos interesses de grandes grupos, corporações, enfim, empresas que atuam voltadas à lógica global da produção agropecuária e agroindustrial.

Não se trata aqui de uma abordagem meramente "economicista", que simplesmente afirmaria que o território guardaria o solo, considerado como recurso à exploração agrícola. Ainda que possa afirmar e confirmar as relações econômicas como produtoras da "divisão territorial" do trabalho (HAESBAERT, 2004, p. 91), o caráter econômico do território não descarta a existência de outras territorialidades sobrepostas e inter-relacionadas, considerando outros elementos que estão sobremodo presentes no espaço rural, por exemplo.

Mas definir o "rural" no espaço não é tarefa simples, já que envolve diversas visões relativas à superação das idéias tradicionais que opõem o rural e o urbano Do ponto de vista da produção econômica em conjunto, a mesma, muitas vezes, desconsidera as diferenças entre os espaços (rural e urbano), no entanto há sim especificidades (como aquelas relacionadas à funcionalidade da divisão do trabalho ou às características da maior ou menor presença de elementos naturais) que não podem ser desconsideradas.

> Há muita divergência quanto ao modo de definir o rural e isto se deve a uma série de fatores que vão desde a forma diversificada em que esta realidade se apresenta no espaço e no tempo até as influências de caráter político-ideológico e os objetivos a que visam atender as diversas definições. Comumente o rural é definido juntamente com o urbano com base em características a partir das quais eles se diferenciam. (MARQUES, 2002, p. 99).

No espaço rural, entendido também como realidade ecológica, a exploração sócio-econômica ou "utilização antrópica" interfere no potencial abiótico e na exploração biológica (PASSOS, 1998, p. 99). No mesmo sentido, o advento do uso em massa das inovações, como o caso da incorporação da biotecnologia, esta promove a "reinveção da natureza", modificando solos, criando sementes e até mesmo impondo leis ao

clima (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 118). Conforme ressaltam Zylbersztajn, Lazzarini e Machado Filho (1998, p.3):

> Basicamente, existem duas linhas de abordagem sobre os benefícios trazidos por tal tecnologia: primeiro, a possibilidade de aumentar produtividade e reduzir custos de produção (*cost saving technologies*), resultando portanto em ganhos de eficiência; segundo, a possibilidade de dotar as *commodities* de atributos qualitativos do interesse dos consumidores finais ou de etapas intermediárias do processo produtivo (*value added technologies*).

Essa interferência da atividade produtiva no campo vai além desse espaço, englobando o conjunto econômico (na mesma lógica e racionalidade global) do território, que reúne capitais, ações e interesses diversos, materializados, por exemplo, na participação de grandes empresas no setor agroindustrial.

> As situações criadas assim são variadas e múltiplas, produzindo uma tipologia de atividades cujos subconjuntos dependem das condições fundiárias, técnicas e operacionais preexistentes. Numa mesma área, ainda que as produções predominantes se assemelhem, a heterogeneidade é de regra. Há, na verdade, heterogeneidade e complementaridade. Desse modo, pode-se falar em continuidades e descontinuidades. É dessa maneira que se enriquece o papel da vizinhança e, a despeito das diferenças existentes entre os diversos agentes, eles vivem em comum certas experiências, como, por exemplo, a subordinação ao mercado distante. (SANTOS, 2002, p. 90).

Nesse sentido, a discussão em torno de uma superação conceitual do "Complexo Agroindustrial", sendo gradativamente substituído pela biotecnologia e os chamados "complexos bio-industriais", é relevante (GRAZIANO DA SILVA, 1996, p. 72-76). As indústrias de base biológica[50] têm participado cada vez mais da produção

[50] Sobre esse assunto, uma discussão pertinente, atual, e também polêmica, gira em torno dos alimentos transgênicos (geneticamente modificados), que são cada vez mais comuns e difundidos no agronegócio,, apesar dos movimentos ecológicos e políticos contrários. No Paraná, a política do governo tem sido, desde 2003, "combater" a produção transgênica,, bem como as multinacionais do agronegócio que controlam boa parte do mercado e da produção (REQUIÃO, 2005). Como não foi possível manter a posição juridicamente, o Estado vem atuando no sentido de priorizar a produção convencional, colocando obstáculos aos grãos de soja transgência como com a segregação no Porto de Paranaguá, no qual inclusive os armazéns públicos só recebem soja convencional.

agroindustrial, como na indústria alimentícia, tornando seu papel essencial na atual realidade tecnológica da produção. A base biológica[51] torna-se também base tecnológica nos sistemas agroindustriais.

> Assim, o conjunto das atividades produtivas dos agrupamentos que constituem o sistema agroindustrial (fornecedores de bens de produção, atividades rurais e indústrias processadoras) está fortemente relacionado com a *genética*, a qual é a base tecnológica deste sistema. [...] Em síntese, a particularidade dos agrupamentos agroindustriais é que o desenvolvimento de suas partes constituintes está direta e indiretamente dependente dos avanços tecnológicos da ciência genética. (LEMOS, 1995, p. 63).

A expansão da tecnificação e da modernização no espaço rural se deu por meio do impulso gerado por grandes empresas introdutoras de maquinários e produtos químicos, como Ford, Massey Fergunson, Shell, Ciba-Geigy, Bayer, Dow-Chemical, Agroceres e Cargill. As áreas selecionadas pelas estratégias empresariais (de mercado e produção) acabam por integrar-se a um complexo arranjo econômico dominado pela produção dessa "nova geografia" feita de *belts* modernos e de novos *fronts*. Assim, as fronteiras agrícolas são explicadas por esse processo (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 119). Na atualidade, concorrendo com as grandes empresas multinacionais nas novas tecnologias de produção agrícola e agroindustrial, estão os investimentos de grandes cooperativas, representando hoje, em algumas regiões, boa parte dos investimentos no setor.

A presença de grandes grupos econômicos na economia rural (destacando a importância das *S.A* e *Holdings*) significa a existência, sobretudo a partir da década de 1970, de um movimento de integração de capitais, muitas vezes omitidas estatisticamente, nos dados dos censos agropecuários e do próprio Incra (DELGADO, 1985, p. 144-146). O fato de grupos econômicos diversos (nacionais e estrangeiros) atuarem como empresas controladoras da produção agropecuária e agroindustrial traduz a tendência concentradora dessa integração.

---

[51]A discussão atual em torno da produção e consumo de alimentos transgênicos aponta para essa tendência.. Além disso considere-se o fato das questões ambientais serem alvo de preocupações e polêmica tanto em relação à evolução da biotecnologia como também na produção de biocombustíveis.

Por outro lado, as grandes cooperativas agropecuárias, predominantemente, são constituídas de capitais originados e voltados exclusivamente ao conjunto produtivo das atividades agrícolas e agroindustriais. Isto significa que os capitais integrados nesse caso incluem sim, o industrial e o financeiro, entretanto restritos a investimentos nesse setor.

> Um aspecto positivo das cooperativas agropecuárias, notadamente das que se dedicam à agroindústria, é a capacidade de dominar a cadeia produtiva de determinados produtos, o que lhes confere maior poder de concorrer de forma eficiente no mercado. (RODRIGUES e GUILHOTO, 2004, p. 245).

A figura da "multicooperativa" assemelha-se com as empresas controladoras de grupos empresariais pela diversificação multisetorial e espacial de operação econômica e na complexidade organizacional, entretanto deve ficar claro a grande diferença entre a cooperativa enquanto associação de pessoas, das outras empresas enquanto associação de capitais. (DELGADO, 1985, p. 165).

O modelo de gestão cooperativa implica em certas dificuldades em termos de planejamento, ações e estratégias. O fato de um cooperado ter obrigatoriamente de se comportar enquanto proprietário e cliente, aliado à condição dos dirigentes enquanto também cooperados, é um complicador no aspecto administrativo.

> Trata-se de um modelo de difícil gestão, pelos aspectos doutrinários – cada cooperado um voto. Em geral, acaba por tentar suprimir demandas muito heterogêneas, induzindo um aumento natural do peso político no processo decisório. A governança se torna muito complexa e grande parte do esforço gerencial se concentra nela. Carece de profissionais na gestão, distancia-se do mercado, focalizando-se na produção. Pela heterogeneidade de interesses, acaba por ter problemas de escala e falta de foco em negócios. (WAACK; MACHADO FILHO, 1999, p. 149).

Talvez seja justamente pelo distanciamento com os princípios gestores cooperativistas típicos e pela aproximação com a gestão empresarial convencional, é que se constituíram as multi-cooperativas. De um lado usufruíam da iniciativa cooperativista,

beneficiando-se juridicamente disto, de outro fazem investimentos ousados no melhor modo das grandes corporações multinacionais, relevando-se as proporções.

Tanto as cooperativas como as outras grandes empresas que atuam no meio rural (com destaque para as *tradings*), desempenham importante função de orientar, direcionar ou mesmo induzir a produção agropecuária. No caso das cooperativas, fica mais evidente que o papel das mesmas, sobretudo nos anos 1970 e 1980, resultou em implicações concretas na organização do espaço rural, organizando a produção e introduzindo "(...) novos componentes e novas relações na paisagem regional" (MORO, 1991, p. 240). O processo de modernização e de desenvolvimento da agricultura paranaense é ilustrativo desse fato.

O papel de uma agroindústria dentro do complexo agroindustrial é chave no sentido de provocar a subordinação nos seus fornecedores dos produtos agropecuários. Tanto as grandes *tradings* e agroindústrias multinacionais, como as cooperativas agroindustriais agem no sentido de criar uma relação de dependência. Entretanto, o que diferencia as empresas é o grau de subordinação, em que contratos de compra podem significar imposição de preços e condições de pagamento, como lembram Albuquerque e Garcia (1988, p. 25-26):

> [...] a firma compradora impõe preços e as condições de produção: em geral estabulagem, rações e vacinas para os produtores avícolas, ou sementes, insumos químicos e formas de processar as folhas de tabaco dos produtores de fumo. Outra forma direta é a subordinação imposta pelas "grandes cooperativas", em que o associado se subordina aos financiamentos e fornecimento da cooperativa, dela recebe assistência técnica, e ele vende a produção, como é o caso dos pequenos produtores de hortifrutigranjeiros.

Dessa forma, o produtor tem que aceitar as condições da agroindústria (cooperativa ou não), pois em muitos casos não há nenhuma outra alternativa. As empresas conseguem então vincular não apenas o produtor, mas o produto, repassando uma "receita" de como produzir para ela. Assim, a territorialidade das empresas envolve também um conjunto de técnicas de produção que significam uma "maneira de produzir" introduzida e reproduzida pelas próprias empresas a partira das exigências nas relações agroindustriais.

Somados os volumes comercializados pelo setor agropecuário especificamente, àquele das atividades agroindustriais, atualmente as cooperativas brasileiras

exportam para mais de 135 países, entre eles, com maior relevância China, Emirados Árabes, Alemanha, Estados Unidos, Holanda, Japão, Nigéria, Arábia saudita, África do Sul, Rússia, França e Marrocos, principalmente por meio dos complexos Soja, Carnes e Sucroalcooleiro.[52]

Ao tentar estabelecer alguma diferença entre a atuação no campo e nas relações com a produção agropecuária e com produtores, entre as empresas multinacionais e as cooperativas, vale a pena inicialmente observar a reflexão de Kautsky (1980, p. 137):

> Não se pode conceber que alguém possa negar a importância das cooperativas. A questão reside unicamente em sabermos se as vantagens da grande exploração cooperativa são acessíveis ao camponês, em todos os casos em que a grande empresa seja superior à pequena, a até onde vai essa superioridade.

Com o avanço da participação das cooperativas no mercado internacional, o conseqüente crescimento das mesmas em termos de volume de produção e em áreas abrangidas e, sobretudo, a articulação cada vez maior entre a "empresa cooperativa" e o complexo agroindustrial (MEDEIROS, 1997, p. 3), estas assumem a forma e a postura das demais empresas.

Embora organicamente existam diferenças básicas entre elas, empresas multinacionais e grandes cooperativas (que se agroindustrializaram) acabam competindo no mesmo mercado e por isso adotam estratégias semelhantes.

> A cooperativa, inserida em uma sociedade capitalista e atuando no mercado, precisa assumir certos padrões de conduta, que lhe assegurem alguma competitividade neste meio. Desta forma, a inserção no mercado projeta sobre a cooperativa uma de suas dimensões, levando-a a assumir uma aparência semelhante à empresa capitalista. (FLEURY, 1983, p. 143).

Algumas grandes empresas multinacionais, como a Bunge e a Cargill, atuam em cadeias produtivas como a da soja, dominando os investimentos em muitas regiões do Brasil. Conforme Salomão e Seibel (2003, p. 12-13). Estas empresas citadas e

[52] De acordo com: **Paraná Cooperativo**. Curitiba, n. 20, p. 14-15, abr. 2006.

outras *tradings* agrícolas, são responsáveis pela maior parte do crescimento das exportações de regiões consideradas "pólos do agronegócio". Essas áreas se localizam principalmente no Centro-Oeste, Nordeste e Norte. Considerando que foram esgotadas as fronteiras para expansão agropecuária no Sul e no Sudeste, as iniciativas de multinacionais nas áreas em expansão (focos no Centro-Oeste, Nordeste e Norte) caracterizam ainda mais a presença forte do capital internacional nesse "agronegócio".

Na região Sul, por exemplo, a atuação de cooperativas agropecuárias com o recebimento da produção e processamento de grãos é tão significativa (BRDE, 2003, p. 27), que supera de modo considerável à de outras empresas, sobretudo multinacionais. Não é por acaso então esse contraste regional, pois essas grandes empresas multinacionais, como Cargill e Bunge, buscam expandir onde não encontram concorrência das cooperativas. No Paraná o caso da Coamo é representativo.

Há muito tempo as maiores empresas do setor agroindustrial, não apenas no Brasil como em muitos outros países, são multinacionais (LAUSHNER, 1984, p. 82-83), o que provoca uma tendência à concentração, a atuação de agroindústrias cooperativas ao menos, representam uma "nacionalização"[53] ou um maior equilíbrio no agronegócio brasileiro. Na Região Sul é constatado esse fato, conforme o BRDE (2003, p. 93):

> [...] as cooperativas hoje representam, após a quebra de várias empresas familiares e a desnacionalização de outras tantas, algumas das poucas empresas de grande porte da Região Sul controladas por pessoas residentes no país. Sob a hipótese de que as grandes transnacionais possuem um leque de opções mais amplo no que se refere ao crédito de longo prazo, uma vez que podem recorrer com maior facilidade aos mercados financeiro e de capitais internacionais às transações intracompanhia, as empresas controladas por residentes, entre as quais se incluem as cooperativas, revelando-se como as principais demandantes potenciais de crédito de longo prazo junto ao SFN.

Uma empresa capitalista avança em áreas em que encontre um potencial produtivo para acumulação capaz de manter um nível de reprodução do capital coerente com o investimento ali demandado. E o grau de utilização da capacidade produtiva deriva

da demanda, o que quer dizer que uma quantidade determinada de mercadorias tem sua produção determinada não devido à capacidade da estrutura produtiva, mas em função das condições de comercialização, ou seja da capacidade consumo da sociedade (PEREIRA, 1995, p. 32).

O que ocorre quando a empresa é global é o fato desta estar bem mais articulada internacionalmente, não apenas com relação ao mercado, mas em relação ao seu leque de possibilidades de áreas de expansão. Isso deixa a empresa mais seletiva e com uma maior capacidade independência de fatores micro-econômicos e políticos internos. Ou seja, as empresas globais no setor agropecuário e agroindustrial operam desvinculadas, ou de modo a se tornarem "insensíveis" às realidades regionais, aspecto que distingue[54] as cooperativas.

Historicamente se pode identificar fatores que, combinados resultaram no processo que culminaram na grande participação de cooperativas no setor agropecuário (e agroindustrial). As políticas públicas e estímulos governamentais constantes dados ás mesmas possibilitaram que estas conduzissem boa parte do processo de modernização tecnológica da atividade agropecuária e introdução de um paradigma agroindustrial (MEDEIROS, 1997b, p. 5).

A consonância de interesses entre o Estado, os grandes produtores agropecuários e as grandes empresas (incluídas as cooperativas) que atuam no meio rural terminou por concretizar a adoção desses padrões "modernos" de produção.

Uma questão importante diz respeito ao fator logístico. Como a cada ano produção agropecuária brasileira experimenta incrementos consideráveis em sentido contrário, caminha o deteriorado sistema de transporte, que não estava preparado para tão rápido crescimento.

Em meados da década de 1990, o Brasil atingiu uma produção de grãos de cerca de 80 milhões detoneladas, chegando a cerca de 115 milhões em 2003, e como

---

[53] O autor mencionado, Lauschner (1984, p. 83), usa os exemplos da Unilever e da Nestlé, como fortes "concentradoras" da indústria alimentar.

[54] Percebe-se ao analisar as grandes cooperativas agropecuárias paranaenses que por mais que cresçam vertical e horizontalmente não deixa de existir uma "postura" regional, que representaria as "raízes" locais das regiões de origem. Isso pode até ser sentido no reconhecimento dos produtores, ainda que haja a "sedução" das multinacionais.

ressaltam Riva, Vieira Filho eValença (2003, p. 179-180), dados recentes do Centro de Estudos em Logística, do Coppead – URRJ, mostram que 60% das cargas se movem sobre pneus, fato que colabora na deterioração das rodovias brasileiras, a maior parte sem uma manutenção planejada e periódica. "Muito se comenta sobre a premência da implantação da intermodalidade. Apesar dos muitos planos apresentados nos últimos dez anos, poucos saíram do papel." (RIVA, VIEIRA FILHO ; VALENÇA, 2003, p. 180).

É exatamente a intermodalidade[55] que pode nortear os investimentos no setor de transportes contribuindo para a redução de custos, o que implica em maior competitividade como no caso da cadeia produtiva da soja (OJIMA, 2006, p.23).

No Estado do Paraná, como em boa parte do território brasileiro, a concentração do transporte de mercadorias no modal rodoviário, insuficiente diante da crescente demanda, dificulta a possibilidade de uma maior competitividade da agroindústria (MARTINS, CYPRIANO; CAIXETA FILHO, 1999, p. 89). Tal fato repercute na ação das cooperativas em termos do escoamento da produção recebida e no fluxo para as áreas de processamento agroindustrial.

> No caso do estado do Paraná, a problemática da adequação da infra-estrutura de transporte é potencializada por algumas razões. Primeiramente, deve-se considerar a predominância agrícola e agroindustrial na economia local e a participação desses gêneros nas exportações brasileiras, com destaque para grãos. Por outro lado, a localização das agroindústrias tem forte influência da disponibilidade e pelo custo do transporte. (MARTINS; CYPRIANO; CAIXETA FILHO, 1999, p. 89).

Para escapar dos "gargalos da infra-estrutura", empresas que atuam diretamente com logística têm buscado parcerias com grandes grupos que atuam no agronegócio. "Algumas indústrias e *tradings* vêm adquirindo vagões e locomotivas visando atender às suas necessidades." (RIVA, VIEIRA FILHO; VALENÇA, 2003, p. 181). Esse é o caso que envolve a América Latina Logística[56] – ALL (atuante em toda malha ferroviária

[55] Ver mapa 19, anexo K.
[56] É bom lembrar que o Estado brasileiro concedeu a essa e outras empresas o uso de boa parte da rede ferroviária federal a partir do processo que na prática significou a privatização das ferrovias.

do Estado do Paraná) que buscou a revitalização vendendo os vagões[57] às empresas interessadas como a Bunge.

> Em 2004, a América Latina Logística (ALL), operadora da malha ferroviária da Região Sul, e a Bunge Alimentos, uma das maiores produtoras de grãos do país, equacionaram uma forma de resolver um dos mais complicados "cobertores curtos" do setor. Como o dinheiro para investimentos é limitado e as necessidades de reformas são grandes, a solução encontrada pelas empresas, a solução encontrada pelas empresas foi, literalmente dividir para conquistar. (CHERNIJ, 2005, p.24).

No exemplo citado, há uma contra partida da ALL reformando e ampliando as ferrovias visando aumentar a capacidade de transporte e reduzir o tempo de viagem.

O caso do Estado do Paraná ilustra muito bem as transformações na estrutura produtiva do campo brasileiro voltada à consolidação desse modelo econômico que privilegiou a construção do agronegócio e a grande produção agropecuária e agroindustrial voltada à exportação. A dinamização do setor agroindustrial contou com a participação decisiva das cooperativas atuando no espaço rural paranaense (ASSUMPÇÃO, GALLINA; CONSONI, 1990, p. 136-137).

Partindo do critério representatividade do relevante papel que detém na economia paranaense, duas das cooperativas mais significativas no contexto regional são a Cocamar e a Coamo. Além disso, as mesmas têm um fator característico: "[...] tais cooperativas diversificaram suas atividades a fim de cobrir algumas cadeias de forma completa, abrangendo o controle da matéria-prima, que no caso é o produto do associado, sua transformação e sua comercialização". (GASQUES, VILLA VERDE; OLIVEIRA, 2004, p. 13).

Do mesmo modo duas grandes empresas multinacionais, atuantes no mesmo espaço e mercado das cooperativas, foram selecionadas: a Bunge e a Cargill. Estas

[57] De acordo com o diretor de *commodities* agrícolas da ALL, o investimento dos clientes nos terminais e vagões tem em contrapartida a garantia de aumento de performance das ferrovias. Assim a Bunge assinou um contrato com a ALL prevendo transportar até 2027 cerca de 230 milhões de toneladas adquirindo 4000 vagões a um custo de 200 mil reais cada (CHERNIJ, 2005, p. 24).

duas empresas estão entre as maiores multinacionais que atuam no setor de alimentos no Brasil (RIBEIRO, 2005, p. 40). Atualmente o controle acionário da Bunge é bermudense enquanto da Cargill é norte-americano. Ambas possuem a sede nacional localizada em São Paulo (no caso da Bunge Alimentos a sede fica em Gaspar – SC), mas sua atuação alcança todo território brasileiro sendo bastante significativa no Paraná.

O contraste observado quando são comparadas as cooperativas com as multinacionais que atuam no setor agrícola e agroindustrial paranaense aponta para alguns pontos que devem ser analisados. Um dos pontos de partida pode consistir no fato de que as cooperativas do Paraná são apresentadas dessa forma:

> As cooperativas, empresas genuinamente paranaenses, dinamizam toda a economia local e regional, são hoje dentro do Estado um forte aliado do desenvolvimento, geradoras de empregos, distribuidoras de renda e promotoras do bem estar social, principalmente das comunidades do interior. São as principais parceiras na geração de tributos e contribuições ao Estado e aos municípios, contribuindo de forma ímpar para o desenvolvimento do Paraná. (KOSLOVSKI, 2005, p. 10).

Alguns destes pontos poderiam ser refletidos. Poderia se questionar se outras grandes empresas como as multinacionais não poderiam também gerar empregos e tributos, como as cooperativas. E quando se trata de "desenvolvimento", que tipo de desenvolvimento promoveria a cooperativa que as outras empresas não possam fazer? Deixando de lado, ou melhor, "no ar" essas questões têm que se observar alguns detalhes que colocam sim as grandes cooperativas agroindustrializadas em uma posição "diferente" pelo menos, se comparadas às multinacionais do *agribusiness*. O simples fato das cooperativas constituírem capitais essencialmente nacionais é relevante.

Na construção da suas "territorialidades", cooperativas e multinacionais, utilizam-se de estratégias empresariais na busca de mercados e áreas potencialmente aptas para expansão, tanto do recebimento da produção como a industrialização. A seletividade (como discutido anteriormente) é menos "dura" quando se tratam de capitais sem "raízes" regionais. Eis mais um ponto a ser analisado: é possível afirmar que haja maior "fidelidade", maior confiança ou segurança nas cooperativas pelos produtores locais e que

possa ser constatado nas estratégias e própria evolução da territorialidade das cooperativas?

A resposta a essas e outras indagações que se colocam, exige que se compreenda como se caracteriza cada uma dessas empresas (cooperativas e multinacionais). Além disso, deve-se considerar as relações destas com os processos históricos de consolidação das relações capitalistas de produção no campo até a formação de uma economia conjunta fortemente calcada das relações intersetoriais e integração de capitais. A modernização agropecuária, a industrialização do campo e todos os impactos e transformações resultantes desencadearam uma série de condicionantes modificadores de posturas e estratégias.

Cabe avaliar como se comportaram e comportam o conjunto dessas empresas que fazem parte do estudo de caso (Cocamar, Coamo, Bunge e Cargill) no sentido (ou não) de um pretenso “desenvolvimento regional” por meio da materialização de suas territorialidades.

CAPÍTULO 6

AS COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS E AS TRANSFORMAÇÕES NA ESTRUTURA PRODUTIVA PARANAENSE

"À cooperativa não interessa um produtor falido, mas um produtor em ação, gerando mercadorias agrícolas, comprando insumos, realizando financiamentos. Só assim ela terá garantida sua fonte de acumulação. Como a cooperativa não tem nada a perder (pois não assume riscos nem do processo de produção, nem do processo de comercialização), mas ao contrário, tem tudo a ganhar com a continuidade do ciclo produtivo do cooperado, ela deve não só estimulá-lo a produzir, mas a nível cada vez mais elevado de produtividade."

(LOUREIRO, 1981, p. 153).

6. AS COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS E AS TRANSFORMAÇÕES NA ESTRUTURA PRODUTIVA PARANAENSE

No Sul do Brasil as atividades agropecuárias e agroindustriais são responsáveis por uma parte significativa do Produto Interno Bruto – PIB, e dentro dessas atividades as cooperativas agropecuárias desempenham papel de destaque (BRDE, 2003, p. 93). A explicação para esse fato deve ser buscada na ação das mesmas como agentes de difusão do progresso técnico na agricultura e na intermediação com as indústrias e dos créditos oferecidos pelo Estado (FONSECA; COSTA, 1995, p. 365). Na Região Sul a participação dessas cooperativas é extremamente significativa para a evolução da produção agropecuária. Como enfatiza o BRDE (2003, p. 93):

> De fato essas empresas são responsáveis pelo recebimento, industrialização e comercialização de uma parcela substancial da produção agrícola e pecuária dos três Estados da Região, contribuindo, desta forma, para a geração de mais de 60 mil empregos diretos. Na maioria dos municípios onde estão instaladas, as cooperativas são as maiores geradoras de empregos e de impostos [...]

Ainda que no Brasil, um país caracterizado por uma debilitada estrutura agrária, o cooperativismo tenha surgido como alternativa sócio-econômica que evitasse conflitos sócio-econômico das classes produtoras, no ápice da pirâmide social (VILELA, 1998, p. 308-309), a ação dessas como empresas capitalistas, prevaleceu. Sendo assim, muitos dos princípios cooperativistas perderam o significado para os princípios econômicos (BERNARDO, 1998, p. 105-109).

Oliveira (1985, p.7), se baseando em denúncias contra cooperativas gaúchas no início dos anos de 1980, levanta outra questão: casos de corrupção em administrações de cooperativas. Trata-se de um problema que pode ocorrer em qualquer setor empresarial ou não, privado ou público, mas que no caso cooperativista, o mau gerenciamento, ainda que corresponda a fatos isolados, incorre num prejuízo que agravaria o endividamento de algumas cooperativas no Sul do Brasil. Para o referido autor, é uma

realidade que crescimento da produção de alimentos no Brasil se deve muito ao cooperativismo e à organização dos agricultores que o sistema cooperativista propiciou. Mas não se deixar de apontar as distorções que porventura ocorram. A condição de agricultor não isenta ninguém de responsabilidade diante da lei. Ele conclui colocando que denunciar os descaminhos do cooperativismo não quer dizer que se queira acabar com o mesmo, mas sim tem objetivo de colaborar com seu saneamento.

As cooperativas agropecuárias brasileiras, atuando de forma empresarial, possuem investimentos milionários visando expandir a capacidade produtiva e a competitividade no setor agroindustrial.

> As cooperativas agropecuárias possuem projetos de investimento viáveis tecnicamente e de interesse de seus associados, cujos valores podem superar os limites estabelecidos na safra 2005/06, que foram de R$ 35 milhões. São exemplos concretos desta realidade os projetos de implantação de abatedouros de frangos, frigoríficos de suínos, indústrias de laticínios, indústrias de produção de malte, indústrias de processamento de milho úmido etc. (OCB, 2006, p. 6).

Com o crescimento das cooperativas agropecuárias no Sul do Brasil, em especial no Paraná, a auto-afirmação das mesmas no mercado como empresas, conciliada a sua existência enquanto entidade cooperativa tem significado um verdadeiro desafio. O surgimento das cooperativas no meio rural paranaense tem raízes históricas e econômicas que associam a evolução da estrutura agrária com as conjunturas econômicas caracterizada por crises cíclicas.

Por sua vez, no Estado de São Paulo as cooperativas agropecuárias surgem inicialmente motivadas pela necessidade de abastecimento do mercado interno, inclusive com incentivos do Estado Pós-1930, como, por exemplo, o caso da cooperativa de Cotia relacionada com a produção de batatas (FLEURY, 1983). Enquanto no Paraná, principalmente no Norte do Estado, a comercialização de produtos de exportação (como o café) representou o principal fator motivador da fundação de cooperativas no campo.

No Paraná, a agricultura desempenhou também um papel de elemento impulsionador da economia regional, ainda que assumisse uma posição periférica em

relação a São Paulo (PADIS, 1981, p.214).

O surgimento das primeiras cooperativas agropecuárias no território paranaense está relacionado à iniciativa de imigrantes[58] europeus (FAJARDO, 2000, p. 22). Entre os pioneiros do cooperativismo no Paraná, merece destaque o caso do ucraniano Valentim Cuts, que liderou a fundação de diversas cooperativas no Estado, principalmente compostas de imigrantes ucranianos. Alguns exemplos são citados por Ocepar (1997b, s.n.):

> [...] a Sociedade Cooperativa Svitlo (luz) em Carazinho, União da Vitória, em janeiro de 1920, e a Cooperativa Agrária de Consumo de Responsabilidade Ltda, 'Liberdade', em Vera Guarani, município de Paulo Frontin, surgida no ano de 1930, que foi a primeira cooperativa registrada conforme o Decreto-Lei 581/38, tendo o registro sido feito no dia 19 de maio 1942, recebendo o nº1.

Cabe registrar outro personagem pioneiro dos movimentos cooperativos no Estado foi o padre Teodoro Drapienski que criou em três de maio de 1920, a Sociedade Cooperativa de Comércio "União Lavoura" de cunho político-confessional e a fundação da Colônia Muricy através da Sociedade Agrícola Polonesa de 1912, transformada em Cooperativa Mista Agropecuária São José em 1945 (OCEPAR, 1997b, s.n.).

Com avanço na ocupação econômica do território novas cooperativas surgem no Paraná em contextos diferentes. A fundação de cooperativas de produtores de mate, estimuladas pelo Governo Federal nos anos 1940 (FAJARDO, 2000, p. 24), e de cafeicultores[59] nos anos 1960 (FAJARDO; MORO, 2000, p. 86). Tanto o mate como o café, passaram a ser beneficiados (de forma rústica) o que poderia ser considerado como um primeiro processamento agroindustrial.

As práticas agrícolas tradicionais, com atividades que incluíam a cultura do café e a extração de madeira e erva-mate, sofrem intensas alterações a partir dos anos

[58] Recentemente, desde 2006, teve início a exploração pela Cooptur – Cooperativa Paranaense de Turismo, de um roteiro turístico com a seguinte chamada: "Conheça a Europa sem sair de casa", abrangendo justamente as cooperativas originadas por iniciativas de imigrantes, bem como as comunidades no seu entorno, como, por exemplo, as colônias: Witmarsum em Palmeira, Castrolanda em Castro, Batavo em Carambeí, Entre Rios em Guarapuava, além dos municípios de Arapoti, Ponta Grossa e Prudentópolis (ver cartaz, anexo E).

[59] Cooperativas do Norte do Paraná, como Cocamar, Cocari e Corol surgem nesse momento, de crise para a cafeiculcultura, em que a organização em cooperativas significava uma alternativa, com ganhos de escala. A Coamo, por sua vez, aparece em outro contexto, já no movimento para modernização.

1970, com o advento da modernização. .A indústria paranaense até os anos de 1970 esteve assentada em boa parte no setor agroalimentar e predomínio da agroindústria na dinâmica industrial do Paraná perdurou nos anos de 1980 (TRINTIN, 1993, p. 89).

A passagem do modo tradicional para o modo moderno de produzir (o Padrão Agrário Moderno) na agricultura brasileira é atribuída por Kageyama (1987, p.4) e Graziano da Silva (1996, p.6) ao processo de desarticulação com o antigo Complexo Rural e sua dinâmica simples com bases artesanais de produção. Com a crise e decadência do padrão antigo, em meados do século XX começa a gestação de um novo padrão agrário, moderno e dependente da dinâmica industrial. O Complexo Rural dá lugar ao Complexo Agroindustrial – CAI.

Esse "novo" padrão chega ao Paraná nos anos de 1970, sendo que as cooperativas agropecuárias atuaram como principais agentes da modernização e industrialização da agricultura. As condições paranaenses eram muito favoráveis. A economia estava integrada ao mercado nacional, havia disponibilidade de terras excelentes e existia um nível razoável de acumulação entre os produtores de café, o que levou ao impulso modernizante no norte do Estado (FLEISHFRESSER, 1988).

Um fator que contribuiu para a eficácia das pretensões de crescimento das cooperativas paranaenses foi a sua integração. O sistema cooperativista paranaense foi implantado pela Organização das Cooperativas Paranaenses - Ocepar, criada em 1971 juntamente com o surgimento da Organização das Cooperativas Brasileiras – OCB, e que integra cooperativas[60] de vários ramos em todo o Brasil (figura 3). Em nível internacional a OCB é filiada à Aliança Cooperativa Internacional – ACI, com sede em Genebra Suíça, e sua representação nas Américas, fundada em 1990 em San José, Costa Rica. (GAWLAK; TURRA, 2003, p. 94-97).

[60] Obviamente não estão aí incluídas as chamadas "cooperativas populares" (SINGER, 2001, p. 121), como àquelas vinculadas ao Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra. Há inclusive uma importante entidade, a Confederação das Cooperativas de Reforma Agrária do Brasil (Concrab) que congrega as cooperativas fundadas em assentamentos. As cooperativas populares surgem no Brasil em claro antagonismo ao sistema oficial OCB. As cooperativas tradicionais são vistas como parte da lógica empresarial capitalista, ou seja, são cooperativas não-democráticas, aquelas em que não há participação de todos os seus integrantes, as assembléias são esporádicas, o rodízio dos dirigentes é inexistente e os mesmos tendem a concentrar o poder em suas mãos. O objetivo destas cooperativas está circunscrito à realização de uma função econômica

A iniciativa da criação de uma entidade representativa das cooperativas teve no Paraná a ação direta dos órgãos públicos. Um dos objetivos para a criação da Ocepar era justamente promover a integração e evitar (ou reduzir) a concorrência entre cooperativas numa mesma área (mapa 10).

> Cooperativas pequenas, muitas vezes atuando em áreas comuns com outras formavam um ambiente competitivo e hostil no final dos anos 60 e início da década de 70, conforme mostrou estudo realizado pelo Inda/Incra. Essa realidade motivou o Incra, o DAC e a Acarpa a organizarem o sistema cooperativista através da implantação dos Pidcoops – Projetos Integrados de Desenvolvimento do Cooperativismo. Os projetos visavam redistribuir a área de atuação das cooperativas, constituindo novas entidades, transferindo as das localidades mais afastadas para as sedes municipais e suprimindo as inativas irrecuperáveis (O FORTALECIMENTO..., 2006, p. 54).

Há ainda organizações paralelas ao sistema OCB, baseadas em cooperativas menores de cunho popular. Juridicamente, não se faz no Brasil a devida distinção entre o cooperativismo hegemônico (no qual se encaixam as cooperativas do agronegócio aqui estudadas: Coamo e Cocamar), chamado também de "empresarial", do cooperativismo popular (GONÇALVES, 2006, p. 166).

---

determinada. Por outro lado, é considerado o cooperativismo "verdadeiro e original" o cooperativismo popular (VAZZOLER; EID, 2004).

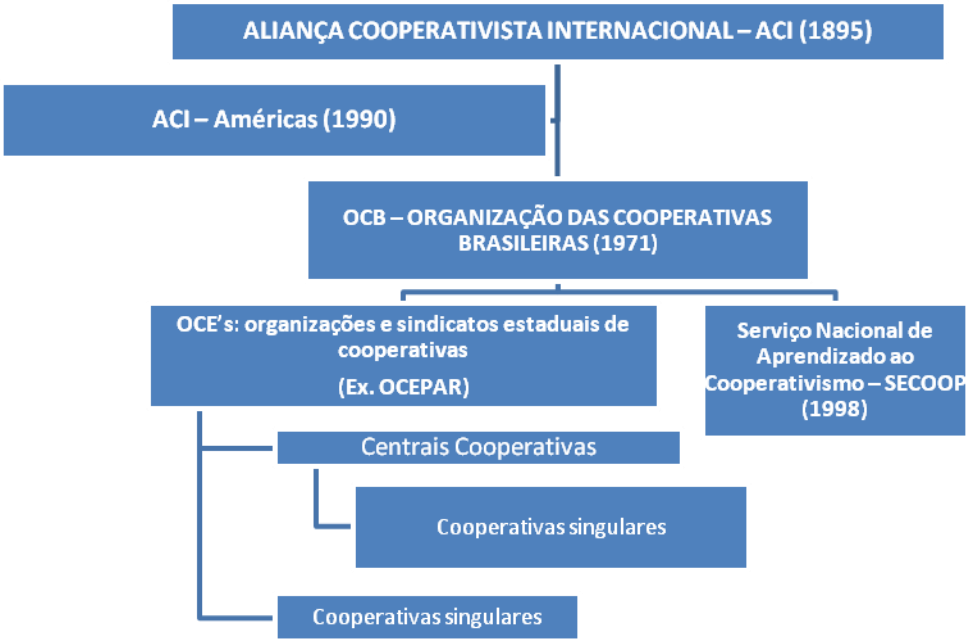
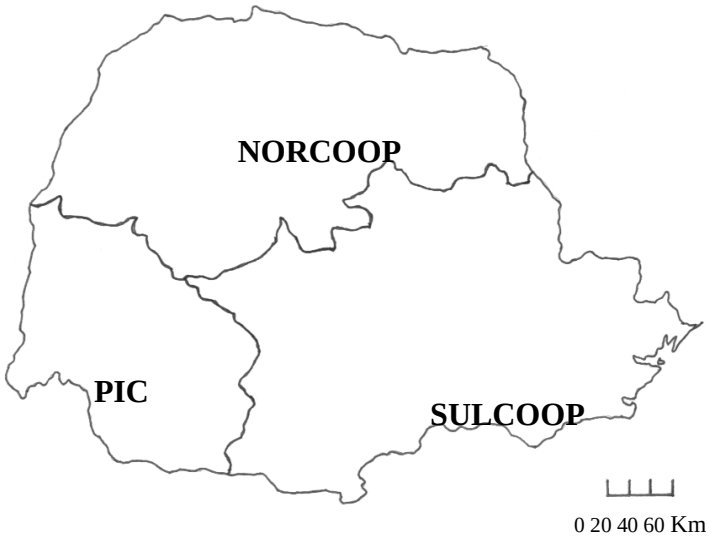

ALIANÇA COOPERATIVISTA INTERNACIONAL – ACI (1895)
ACI – Américas (1990)
OCB – ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS (1971)
OCE's: organizações e sindicatos estaduais de cooperativas
(Ex. OCEPAR)
Serviço Nacional de Aprendizado ao Cooperativismo – SECOOP (1998)
Centrais Cooperativas
Cooperativas singulares
Cooperativas singulares

Figura 3: Fluxograma do Cooperativismo (sistema ACI-OCB). Organizado pelo autor. Fonte dos dados: Gawlak e Turra (2003).



Mapa 10: Áreas de atuação* dos projetos regionais de cooperativismo no Paraná
Escala aproximada

FONTE: MORO, 1991, p.74.
* Deve-se salientar que a Coamo, ainda na década de 1970, passou a ser responsável por uma área que ultrapassa a delimitação original do projeto NORCOOP. Esse espaço dentro do projeto SULCOOP, que englobava na época os municípios de Palmas, Bituruna, Mangueirinha e General Carneiro, passou, assim, a incorporar o NORCOOP.

Aliado a esses fatores, o fato das cooperativas encontrarem fortes estímulos governamentais, representou decisivo passo rumo às alterações na base produtiva do Estado, promovidas pelas mesmas.

> A transição das cooperativas agrícolas, e no caso do Norte paranaense, sobretudo, as cooperativas de cafeicultores, de meras comercializadoras da produção para participantes do setor agroindustrial aconteceu com a consolidação da modernização agrária via lavouras mecanizadas de soja e trigo. A agroindustrialização veio inicialmente através do processamento da produção entregue pelos associados. A diversificação da produção agrícola com o incentivo a novos cultivos trouxe a diversificação da forma de atuação das cooperativas, com grandes investimentos na verticalização. (FAJARDO, 2000, p. 20-21).

As características das cooperativas enquanto "comercializadoras", reunindo produtores interessados em obter melhores ganhos de escala e benefícios da própria organização cooperativa, predomina no Brasil até início dos anos de 1970 (DELGADO, 1985, p. 165). Sendo que a partir daí, a modernização passa a constituir uma das ações primordiais das cooperativas. Desse modo, há uma diferença entre a situação enfrentada por cooperativas já existentes (como no caso das cooperativas de cafeicultores, exemplo da Cocamar) e daquelas que foram criadas justamente nesse momento (caso da Coamo). Esse fator justifica a escolha de duas cooperativas organizadas em períodos distintos, mas que atingiram níveis de desenvolvimento comparáveis.

> A partir do final da década de 70, ganham destaque a moagem dos grãos e a produção de óleo, sendo que a Cocamar [...] instala sua indústria em 1979, entrando num mercado oligopólico dominado por grandes empresas não cooperativas como Sanbra, Anderson Clayton, Cargill, Braswey e outras, que já trabalhavam com grãos, localizadas nos pólos agroindustriais de Londrina, Maringá e Apucarana. Outras cooperativas passam a atuar na cadeia de oleaginosas como a Coamo [...] e a Corol - Cooperativa Agropecuária Rolândia. (FAJARDO, 2000, p. 36).

Interessante observar que as cooperativas acompanharam as modificações no espaço rural paranaense ativamente, consolidando a implantação de lavouras modernas e da agroindustrialização. Relevante, então, torna-se a análise dessas empresas como elementos que produzem o espaço, orientando a produção, produtores e a economia regional. Vale ressaltar também a organização regionalizada no território, e atuação que considera uma estrutura conjunta.

> Além disso, a expansão da soja foi um elemento fundamental na dinamização do setor, ao dinamizar a agricultura das regiões onde as cooperativas estão instaladas. A rentabilidade dessa cultura permitiu a geração de excedentes que complementaram, sem encargos exagerados para os produtores associados, os recursos necessários para a expansão dessas cooperativas. (LEÃO, 1989, p. 44).

O papel das grandes cooperativas, que alcançaram um processo de agroindustrialização entre o final dos anos de 1970 e início dos anos de 1980, é também de representar o capital nacional, que era minoritário nos novos investimentos industriais.

> No decorrer da década de setenta, instalou-se no Estado, a grande empresa moderna com tecnologia de ponta, concorrendo no plano nacional e internacional. Este fato resultou na eliminação de inúmeras pequenas e médias empresas e favoreceu a concentração industrial. Podemos destacar que neste processo também houve uma maior participação relativa do capital multinacional, frente ao capital nacional. (TRINTIN, 1993, p. 89).

O chamado Complexo Soja representou um dos principais alicerces para a estruturação das cooperativas nessa nova base produtiva, em que a industrialização passa a ser meta. Para o país, e, particularmente, ao Estado do Paraná, as transformações espaciais provocadas pela soja foram intensas. Por meio da diversificação de atividades e expansão do sistema técnico na medida em que de desenvolve, implicou também em reestruturação das relações sociais (BERNARDES, 1996, p. 363).

A participação no mercado internacional do produto brasileiro, em especial paranaense, exigiu níveis altos de competitividade, como afirma o BRDE (2003, p.

59):

> Este excelente desempenho do Brasil no mercado internacional de soja é resultado de uma conjunção de fatores favoráveis, dentre os quais se destaca o nível de produtividade alcançado pela produção nacional *vis-a-vis* o detido pelos principais concorrentes. O Brasil detém atualmente, juntamente com a Argentina, os menores custos de produção entre os grandes produtores mundiais de soja [...] os custos de produção no Estado do Paraná chegam a ser mais de 20,0 % menores que nos EUA.

O cenário econômico paranaense constitui um território decisivamente organizado a partir dessa dinâmica produtiva, com grandes empresas competindo para a capitalização a partir da base geradora das atividades: a agricultura. As maiores cooperativas do Estado adotam, então, as mesmas estratégias das grandes empresas, agregando valor por meio das atividades industriais. Nesse sentido, os mesmos problemas de outras empresas que concorrem no setor agroindustrial, são enfrentados pelas cooperativas.

> O crescimento das cooperativas no setor agroindustrial, ou seja, no seu processo de verticalização, foi alcançado graças também aos projetos de integração definidos no início da década de 70. Estes representavam uma reestruturação econômica e filosófica do cooperativismo paranaense. Essa forma de organização permitiu um desenvolvimento das cooperativas de maneira "dirigida", os próprios investimentos em agroindustrialização passavam a ser impulsionados de maneira planejada. (FAJARDO, 2004, p. 167).

Essa organização integrada das cooperativas resumia-se numa definição de áreas de atuação dos "Projetos de Integração Cooperativista" (PICs), pelas quais o Paraná dividia-se em três grandes áreas: Projeto Iguaçu de Cooperativismo – PIC - que abrangia o Oeste e o Sudoeste; o Projeto Norte de Cooperativismo – NORCOOP, que cobria todo o Norte e parte do Centro do Estado e o Projeto Sul de Cooperativismo – SULCOOP responsável pelo Centro-Sul (OCEPAR, 1997). A Organização das Cooperativas do Paraná – OCEPAR nasce, inclusive, nesse período, apoiando a execução dos projetos durante a década de 1970 e constituindo-se como entidade representativa das

cooperativas (FAJARDO, 2004, p. 167).

Vale ressaltar que a organização das cooperativas conseguiu nos anos seguintes atingir os objetivos de transformar toda a estrutura produtiva agrícola, orientando e induzindo a modernização tecnológica e diversificação da produção agropecuária regionalmente, segundo os interesses de expansão dos capitais e agregação de valor via agroindústria.

> Nesse período, as cooperativas apresentaram um crescimento e uma modernização consideráveis. Ocorreram profundas transformações em suas estruturas empresariais, o que as tornaram verdadeiras multiempresas, isto é, deixaram de ser empreendimentos essencialmente comercializadores de produtos agropecuários, com estrutura organizacional relativamente simples e tornaram-se empresas modernas, com elevado grau de integração vertical e horizontal de atividades; adentrando no processo produtivo da agroindústria, moldando-se às mesmas características apresentadas por esse segmento econômico. (FONSECA; COSTA, 1995, p. 366).

Por outro lado, uma forte crise afeta o setor cooperativista paranaense em meados dos anos 1980, motivada pela crise na agricultura e escassez de financiamentos que resultaram em endividamentos.

> Em meados da década de 80, as cooperativas agropecuárias, após significativa expansão, desde aquelas que se mantiveram com estruturas tradicionais até as que exibiam modernas e complexas estruturas agroindustriais, passaram a evidenciar graus significativos de endividamento, esgotamento na capacidade de gerar sobras e, conseqüentemente, limitadas possibilidades de manter as mesmas taxas de crescimento apresentadas anteriormente. (MARANDOLA; LUGNANI, 2001, p. 60).

Como a participação das cooperativas no setor agroindustrial não abrangeu a todas elas, aquelas que não se capitalizaram o suficiente, permaneceram como meras comercializadoras e algumas outras em melhor posição atingiram a verticalização a partir do final dos anos de 1970 e principalmente, durante a década de 1980. Além da verticalização, ocorrida em cooperativas como a Cocamar e Cocari (MEDEIROS, 1997, e FAJARDO, 2000) cooperativas como a Coamo expandiram-se horizontalmente

extrapolando a área de atuação inicial (FAJARDO, 2004, p. 167). Tal fato ocorre com outras cooperativas, mas o caso da Coamo é mais representativo.

O surgimento de cooperativas na década de 1990 merece uma análise à parte. Estas cooperativas nascem desvinculadas às origens da organização do sistema cooperativista paranaense, e (aparentemente), por essa razão, não demonstram nenhum "compromisso" com a mesma. Esse é o caso da Coopermibra[61] – Cooperativa Mista Agropecuária do Brasil, fundada em Campo Mourão em 1997 (mesmo município sede da Coamo) e na sua atuação concorre com Coamo e Cocamar, em municípios do Norte Central, Noroeste, Centro-Ocidental, Centro-Sul (Sarandi, Doutor Camargo, Floresta, Terra Boa, São Jorge do Ivaí, Quinta do Sol, São João do Ivaí, Umuarama, Goioerê, Campo Mourão, Campina da Lagoa, Mamborê, Manoel Ribas, Pitanga, Guarapuava.

Outra cooperativa com surgimento recente é a Integrada Cooperativa Agroindustrial, fundada em Londrina em 1995. A mesma também concorre com Cocamar e Coamo nas regiões Norte Central, Norte Pioneiro, Noroeste, Centro-Ocidental. Atua, sobretudo, com unidades de recebimento de grãos (soja, milho, trigo). Municípios: 45 (Andirá, Assai, Bandeirantes, Bela Vista do Oeste, Cambé, Cornélio Procópio, Floraí, Goioerê, Guapirama, Itambaracá, Malu, Mariluz, Mauá da Serra, Panema, Rancho Alegre, Regina, Santa Amélia, Santa Fé, Santo Antonio da Platina, São Martinho, Sertanópolis, Ubiratã, Vila Yolanda, Arapongas, Astorga, Barra do Jacaré, Cambará, Congoínhas, Doutor Camargo, Floresta, Guaíra, Ibaiti, Londrina, Marialva, Maringá, Mercedes, Quarto Centenário, Rancho Alegre do Oeste, Ribeirão do Pinhal, Santa Cecília do Pavão, Santa Mariana, Santo Antonio do Paraíso, Selva, Tamarana, Uraí.

Nota-se que o sexto princípio cooperativista ("cooperação entre cooperativas") parece não tanto significado quando se trata em disputa de território dentro de uma mesma área de ação.

O conjunto cooperativista paranaense deve às cooperativas agropecuárias, grande parte do faturamento do setor. Entre as cooperativas registradas na Ocepar – Organização das Cooperativas do Estado do Paraná, a participação dessas cooperativas na

produção agropecuária é bastante significativa. (tabelas 5 e 6). Dentro do total de cooperativas aquelas pertencentes ao ramo agropecuário representam o maior número em unidades (71 em 2004), ficando em segundo lugar (o primeiro é das cooperativas de crédito) em se tratando de número de cooperados que somam mais de 100 mil (OCEPAR, 2004, p. 100).

Tabela 5 – Indicadores do Cooperativismo no Paraná de 2000 a 2004.

INDICADORES/ANOS	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*
Faturamento (bilhões)	6,49	8,02	11,21	15,50	18,12
Cooperativas (unidades)	194	193	202	204	221
Cooperados (unidades)	243.224	245.884	266.523	293.579	364.731
Funcionários (unidades)	28.460	30.421	32.693	39.059	49.109
Exportações (milhões US$)	355,42	633,82	643,87	800,00	918,00
Investimentos (milhões US$)	-	300	350	450	765
Participação no PIB do Paraná	9,70 %	10,50 %	13,30 %	16,50 %	18 %
Participação no PIB agropecuário do Paraná	47,00 %	55,00 %	52,00 %	53,00 %	55 %

Fonte: Ocepar/Getec. O PIB do Paraná em 2003 foi de R$ 94, 17 bilhões e o valor bruto da produção agropecuária foi de R$ 28, 01 bilhões.
Extraído de: INDICADORES ECONÔMICOS. **Paraná Cooperativo**. Curitiba, ano 2, n. 16, nov./dez. 2005, p. 50.

A expressiva participação no Paraná das cooperativas agropecuárias nos setores agropecuário e agroindustrial é favorecida pela característica econômica do Estado.

> A vocação agropecuária do Paraná oferece um grande potencial para o desenvolvimento do setor agroindustrial, face à disponibilidade de matérias-primas, de energia, à infra-estrutura para escoamento da produção, à proximidade aos grandes centros de consumo e pela

[61] As informações da área de atuação na Coopermibra estão na página web da cooperativa, disponível em: <http://www.coopermibra.com.br/entrep_mapa.html>.; e os dados da cooperativa Integrada se encontram no seguinte endereço: <http://www.integrada.coop.br/unidades.php>.

> capacidade empreendedora do seu povo. Por outro lado, a expansão da agropecuária está limitada pela ocupação total da fronteira agrícola, portanto, o crescimento da produção depende da melhoria da produtividade, e da agregação de valores aos produtos primários, via agroindustrialização. Outro aspecto que merece citação é a diversificação das cooperativas, operando com todos os produtos agrícolas importantes da economia paranaense, além de serem pioneiras na implantação de novas culturas e projetos. (OCEPAR, 2007, n. p.).

Percebe-se que o desenvolvimento das cooperativas acompanhou a evolução do setor agropecuário que convergiu com boa parte do setor industrial presente no Paraná, no advento da agroindustrialização (tabelas 6 e 7). Apoiado no chamado "agronegócio" o ramo cooperativista agropecuário expande-se no território paranaense, competindo também com empresas multinacionais, mas também entre si.

Tabela 6: Participação das cooperativas no setor agroindustrial paranaense em 2005

Setor Agroindustrial	**Capacidade total instalada pelas cooperativas**	**Participação das cooperativas na capacidade instalada no Paraná (em %)**
- Rações	23.000 t/d	35%
- Leite		
Usina beneficiamento	4.720.000 l/d	53%
Derivados lácteos	66.000 t/a	15%
Leite em pó	20.000 t/a	100%
- Carnes		
Suínos	15.000 cab/d	20%
Aves	2.900.000 cab/d	35%
Bovinos	1.850 cab/d	10%
- Beneficiamento		
Algodão	32.800 t/a	70%
- Fiações		
Algodão	85.000 t/a	55%
Seda	2.420 t/a	21%
- Malte de Cevada	120.000 t/a	100%
- Trigo	3.650 t/d	30%
- Milho	2.500 t/d	20%
- Mandioca		
Farinha	38.200 t/d	5%
Fécula e amidos	1.800 t/d	20%
- Soja		
Esmagamento de soja	28.650 t/d	40%
Farelo de soja	22.600 t/d	40%
Refino de óleo	2.880 t/d	34%

Margarinas e gorduras	1.500 t/d	15%
- Cana		
Açúcar	5.000 t/d	26%
Álcool	1.300.000.000 l/a	34%
- Arroz	5.060 t/d	5%
- Café		
Beneficiamento	4.000 t/d	40%
Torrefação	220 t/d	10%

Fonte: Ocepar (2007).

Uma discussão pertinente refere-se ao impacto provocado pelos estímulos da produção do biodiesel e do chamado "H-Bio". Como a base para a produção desses combustíveis sãos os óleos vegetais cogita-se uma perspectiva de crescimento fantástico para o setor para as cooperativas. Entretanto, como algumas poucas empresas multinacionais, as chamadas tradings, dominam o mercado brasileiro de exportação de soja, por exemplo, essas seriam as maiores favorecidas (VIDAL, 2006).

Tabela 7 – Participação das cooperativas na produção agropecuária paranaense em 2004

Culturas	**Produção recebida**	**Participação das cooperativas na produção do PR(%)**
Algodão (ton)	78.422	87
Aveia (ton)	52.436	16
Aves para corte (ton)	426.413	23
Café Beneficiado (ton)	35.148	24
Cana de Açúcar (ton)	7.355.319	23
Canola (ton)	2.047	99
Cevada (ton)	233.918	100
Feijão (ton)	69.008	10
Laranja (ton)	74.996	19
Leite comercializado (litros/ mil)	811.198	58
Maça (ton)	4.958	12
Milho (ton)	4.687.074	42
Soja (ton)	6.475.269	63
Suínos para corte (ton)	115.494	39
Trigo (ton)	1.940.651	64
Triticale (ton)	43.853	28

Fonte: Ocepar (2007).

Com relação ao acesso às novas tecnologias, na medida em que novos

padrões são colocados no dia-a-dia da produção, quando a mesma passa a se orientar por um ritmo ditado por esse ritmo, as cooperativas tendem a incorporar os produtores que conseguem acompanhar as mudanças.

As perspectivas de crescimento do cooperativismo agropecuário no Paraná estão associadas às preocupações gerais dos agentes do agronegócio estadual. Recentemente, em janeiro de 2007, o anúncio pelo Governo Federal do Programa de Aceleração do Crescimento – PAC, provocou inúmeras expectativas no chamado "setor produtivo" paranaense. A própria Ocepar passou a avaliar as possibilidades de crescimento da economia regional auxiliado por investimentos infra-estruturais.

Um estudo elaborado pela Ocepar (PARANÁ...., 2007, p. 14-30), avalia que para ampliar e modernizar a infra-estrutura paranaense é preciso viabilizar investimentos de R$5,8 bilhões. Montante de recursos necessários para eliminar os principais gargalos logísticos do Estado, realizando um trabalho de recuperação e expansão de ferrovias, portos e aeroportos e no setor de energia.

Algumas obras necessárias relacionadas no PAC podem contribuir para amenizar os problemas logísticos. Mas o longo período de estagnação dos investimentos sem infra-estrutura coloca em risco os planos de desenvolvimento do Estado, aponta Nelson Costa, superintendente adjunto do Sistema Ocepar (PARANÁ...., 2007, p. 14). Por isso é fundamental, na visão da Ocepar, a parceria público-privada (PPP), instituída legalmente em 2004 pela Lei 11.079, de 30 de dez. de 2004.

No entanto, o PAC contempla de forma integral, apenas três projetos logísticos dentre as obras consideradas prioritárias no Paraná: a pavimentação da chamada Rodovia Transbasiliana, do trecho que liga ventania a Alto do Amparo, a ligação ferroviária entre Guarapuava e Ipiranga e a adequação do Contorno Leste de Curitiba. Outros dois projetos que, sendo implementados, poderiam atender, de maneira parcial, às reivindicações do setor produtivo. É o caso da ampliação da pista e do terminal de cargas do aeroporto Afonso Pena e da construção e recuperação de berços de atracação no Porto de Paranaguá. O programa ainda prevê uma segunda ponte internacional sobre o rio Paraná em Foz do Iguaçu.

O presidente da Ocepar, João Paulo Koslovski, coloca que investir em infra-estrutura é condição fundamental para garantir o desenvolvimento do país; o plano é um avanço, mas entende que ajustes são necessários para que os projetos sejam concretizados e possam ter mais abrangência; o agronegócio não foi contemplado com medidas de destaque (PARANÁ..., 2007, p. 17). A maioria das obras citadas no estudo da Ocepar ficou de fora do PAC. Dentre essas o trecho de Campo Mourão que não possui ligação ferroviária, necessidade de ligação a Jussara e Norte do Paraná.

Como um projeto de infra-estrutura gera inúmeros impactos econômico, a simples pavimentação de uma rodovia ou a construção de uma linha ferroviária poderia alterar a realidade de uma região (mapa 11).

Em setores como o agropecuário e agroindustrial, com forte atuação no mercado internacional, com necessidade de escoamento da produção até os portos, a competitividade está atrelada diretamente ao potencial logístico que dispõem. Um caso exemplar ocorre no Noroeste do Paraná: somente no transporte de soja e milho, a construção da ferrovia Campo Mourão – Jussara traria uma economia anual de R$16 bilhões (PARANÁ...., 2007, p. 18).

O cálculo, realizado pela Gerência Técnica da Ocepar, considera o potencial produtivo da região, que é de um milhão de toneladas de soja e quinhentas mil toneladas de milho. Não foram contabilizados os transportes de farelo, óleo e insumos.

Hoje, a maioria da produção do Noroeste é enviada aos portos de Paranaguá (PR) e São Francisco (SC) através do modal rodoviário. Já o frete ferroviário representaria uma economia de cerca de 20%. Por essa razão seriam necessários investimentos no setor.

Mapa 11 – Paraná: trechos ferroviários existentes e àqueles necessários segundo a Ocepar.
Fonte: Ocepar (2007).

Deve-se ressaltar que Campo Mourão é um dos municípios que o concentra boa parte dos recebimentos de grãos do Paraná. De acordo com o Gerente de *Commodities* da Coamo, Rogério de Mello, se fouvesse a opção daria-se preferência ao transporte ferroviário. Cerca de 90% do volume de soja recebido pela Coamo são escoados através de caminhões (PARANÁ, 2007, 19). Há ainda a necessidade de expansão do corredor ferroviário do Oeste.

Outra preocupação das cooperativas agropecuárias está no trabalho junto ao cooperado. O esforço de crescimento das cooperativas inclui as práticas e adequações na gestão e operacionalização. A necessidade de um alinhamento dos produtores associados

aos objetivos da direção dessas empresas pressupõe então um acompanhamento técnico. A tecnologia desenvolvida e implantada deve, assim, chegar aos cooperados.

> As cooperativas têm trabalhado com base em um modelo de transferência de tecnologia, usando-se, para isso, treinamento e visitas técnicas; e desenvolvem grupos de produtores no sentido de otimizar o trabalho de transferência de tecnologia, o que é feito por técnicos das próprias cooperativas [...]. (GASQUES, VILLA VERDE; OLIVEIRA, 2004, p. 12).

Num sistema econômico desigual, as disparidades que acontecem espacialmente, diferenciando regiões na divisão territorial do trabalho, também ocorrem setorialmente (como no caso do competitivo setor agroindustrial com participação das cooperativas), tendo em vista que a seletividade reforçada pela concorrência[62]. Se a diferenciação não deixa escapar nem mesmo um grupo organizado de empresas, desigual também é a participação de cada produtor cooperado. Nesse sentido, os maiores produtores são os que mais se beneficiam pelo crescimento da cooperativa, acentua-se assim a concentração da ampliação dos ganhos com a diferenciação de renda em que uns acumulam mais que outros.

> O funcionamento das cooperativas parece, portanto, condicionado pela dinâmica do sistema capitalista vigente, cuja característica fundamental é o desenvolvimento desigual das diversas categorias que compõem seu quadro social. Assim, o processo de diferenciação sócio-econômica observado na sociedade reflete-se nas organizações cooperativas, que funcionam como um aparato do modelo desigual de desenvolvimento capitalista. (VILELA, 1998, p.308).

[62] Ainda que as cooperativas, e mesmo a Ocepar, evitem comentar nas publicações oficiais ou nos contatos que se estabelecem com elas (percebidos nas experiências que tivemos na pesquisa de campo desde o Mestrado entre 1998 e 2000) há uma competição e certa rivalidade entre as grandes cooperativas paranaenses, sentidas na expansão de algumas em detrimento da estagnação ou crise enfrentadas por outras. Fatores relativos à gestão administrativa podem explicar os rumos tomados pelas cooperativas e o "controle" das cooperativas pela organização conjunta (pela Ocepar) não é maior que a autonomia e a competitividade empresarial exercida por cada uma. Mas de certo modo projetos conjuntos e parcerias distinguem essa competição interna, que é muito reduzida se comparada àquela existente com as demais empresas do setor.

Apesar desse contexto, numericamente os pequenos e médios produtores correspondem à maioria dos cooperados no Paraná, fato que favorece a retórica das cooperativas como observa-se na afirmação da Ocepar (2007, n. p.):

> A expressiva participação dos pequenos e médios produtores (área até 50 ha) nos quadros sociais das cooperativas, representando 70% do total, evidencia a importância das cooperativas para essa faixa de produtores, que são normalmente os menos favorecidos. A integração das cooperativas e a agregação dos interesses dos produtores rurais permitiram a montagem de uma infra-estrutura fantástica de armazenagem da produção, sendo a participação das cooperativas no total da capacidade estática de armazenagem do Estado, de 54%.

As cooperativas obtiveram algumas vantagens, frente às demais empresas do setor no Paraná, em termos de concorrência, pois estão presentes também nessa "expansão planejada", em que a organização direcionou até a agroindustrialização. Além disso, os conhecidos benefícios tributários e creditícios oferecidos pelo grande aliado: o Estado, que favorecem uma organização cooperativa, estimularam o salto econômico de certas cooperativas. O chamado "agronegócio" tem mais esse "ator" no "jogo" competitivo do mercado agroindustrial que se expande com a economia paranaense.

As próprias cooperativas passaram a atuar como instituições de financiamento, permitindo, juntamente com instituições tradicionais, o acesso de produtores ao crédito[63].

> Entre as instituições tradicionais, incluem-se o sistema bancário, no qual se sobressai o Banco do Brasil, as grandes cooperativas, como a Cooperativa Agrícola de Campo Mourão (Coamo) e a Cooperativa Agroindustrial de Maringá (Cocamar). Ainda na relação de instituições tradicionais, podem ser consideradas as indústrias de processamento e de insumos. (GASQUES, VILLA VERDE; OLIVEIRA, 2004, p. 8).

O Paraná caracterizou-se por seu destaque na produção agrícola nacional,

[63] Além da presença de várias cooperativas de crédito, voltadas ao produtor rural, atuando em rede no território nacional, existem ainda as chamadas "Cooperativas de Crédito Rural com Interação Solidária"

a partir de então, estruturou-se de modo que agricultura serviu de base a incorporação de novos investimentos industriais, que permitiram a integração de capitais à montante e à jusante.

O Complexo Agroindustrial funda na economia estadual o "agronegócio", deixando na paisagem rural elementos estruturais inerentes a esse quadro agroindustrial: redes de transporte rodoviário e ferroviário, armazéns, unidades industriais e cidades que constituíram verdadeiros pólos agroindustriais (como Ponta Grossa, Maringá, Londrina e Cascavel.). Nesse sentido o papel das cooperativas é marcante.

> As cooperativas, ao exercerem atividades agroindustriais, exigem das organizações rurais uma performance mais eficiente no que se refere à produtividade e à qualidade da matéria-prima. Enfim, as cooperativas garantem a participação dos cooperados no mercado de produtos transformados. Estas organizações têm também, a função de reduzir a intermediação, conseqüentemente os preços dos fertilizantes, sementes, medicamentos, ração, dentre outros fatores de produção. (CARVALHO, BRITO; PEREIRA, 1993, p. 40).

Entretanto, essa participação dos produtores cooperados não se realiza de forma eqüitativa, sendo mais beneficiados àqueles melhor situados na escala sócio-econômica (VILELA, 1998, p. 307).

Eis uma contradição própria da cooperativa: estar ao mesmo tempo presa à necessidade de acumular e a essa base de pequenos e médios produtores, numericamente maior, mas muito menor em termos de volume de produção, que possuem interesses, de curto prazo, que não coincidem com os da cooperativa (LEÃO, 1989, p. 45).

No que tange às questões ambientais, as cooperativas agropecuárias também colocam essa como fator na definição de suas estratégias de ação. Mas a pressão exercida pela própria legislação sem nenhum contraponto governamental, muitas vezes é vista como empecilho ao próprio cumprimento das leis ambientais.

> A rápida implantação das normas ambientais não foi acompanhada de

---

(Cresol) e os "Fundos Avais Municipais" que visam garantir os pequenos financiamentos rurais (GASQUES, VILLA VERDE e OLIVEIRA, 2004, p. 9).

> programas para adequar a produção primária a essa nova realidade. Enquanto países como os Estados Unidos pagam cerca de US$ 114.00/hectare/ano para a conservação, no Brasil os produtores são obrigados a manter área de reserva legal de até 80%, cabendo o ônus da preservação exclusivamente ao produtor rural. Atividades que impliquem impactos ambientais, como é, por exemplo, a suinocultura, necessita de investimento de médio e longo prazo para se adequar às normas ambientais.(OCB, 2006, p. 12).

As cooperativas utilizam da linguagem e do discurso politicamente corretos tanto no campo ambiental como na área de "responsabilidade social". Essa tem sido uma prática comum em grandes corporações, reproduzidas pelas cooperativas agropecuárias, que trazem (pelo menos ideologicamente) no seu discurso um componente diferenciado: o fato de constituírem iniciativas cooperativistas. Conforme afirma Rodrigues (1999, p. 2);

> Após a reforma dos princípios rochdalianos – aos quais se voltou com outra leitura -, feita pela ACI em 1995, surgiu um novo fluxo para o caudal cooperativo. De um lado o mercado, onde as cooperativas precisam estar inseridas de forma competitiva, buscando o que antes seria considerado uma heresia: o lucro – mas não como um fim em si mesmo, porque a outra margem consiste na felicidade e no bem estar dos seus associados e da comunidade (novo sétimo princípio), que só podem ser alcançados por serviços de excelência prestados pela cooperativa eficiente no mercado e de resultados positivos.

Mesmo se posicionando de uma forma bem diferente de décadas atrás, o "romantismo", ainda que retórico, continua presente nos discursos das cooperativas agropecuárias. Mas quando se observa as ações das grandes cooperativas paranaenses (as multi-cooperativas, como Coamo e Cocamar) tem seus perfis cada vez mais similares aos das grandes empresas do agronegócio. O cooperativismo agropecuário, por vezes envolto no dilema de existir muito mais forte enquanto empresa capitalista que como entidade cooperativa, tem buscado aproximar-se das estratégias competitivas do mercado global.

CAPÍTULO 7

A COCAMAR

"A par de todo um movimento em nível governamental de incentivo e apoio ao cooperativismo, defronta-se, no Brasil com a insuficiência das análises sociológicas dessas organizações. Análises essas muito mais preocupadas em ver a aplicação da doutrina sob a capa de um funcionamento ideal do que demonstrar a compatibilização desta prática com os princípios que a doutrina prega, em considerações mais próximas ao jogo capitalista" (ARAÚJO, 1982, p. 17).

7. A COCAMAR

A Cocamar, hoje denominada “Cooperativa Agroindustrial”, é criada em 1963, num período em que a atividade econômica hegemônica no Norte do Paraná era a cafeicultura, que atravessava um momento de crise. Um dos cooperativistas que orientaram os produtores na fundação da Cocamar foi Oripes Rodrigues Gomes (RECCO, 2003, p. 11), que curiosamente havia sido fundador de outra cooperativa de cafeicultores no ano anterior, a Cocari em 1962, no município vizinho de Mandaguari. (FAJARDO, 2000, p. 58).

Nos anos de 1970 estímulos governamentais foram dados às cooperativas com vistas a entrada no processo de modernização agropecuária. Nesta as chamadas lavouras “tradicionais” como o café, foram substituídas por lavouras “modernas” como a soja e o trigo, com base numa intensa utilização da mecanização e inovações tecnológicas (FAJARDO, 2001).

A alteração da paisagem regional representou um enorme impacto sócio-econômico, em razão de promover profundas alterações na estrutura agrária e da mão de obra no campo. E esse esforço teve nas cooperativas um dos principais agentes no norte do Paraná.

> O processo de substituição de culturas, assim como o de modernização agrícola, que se configuraram na paisagem regional do Norte do Paraná, em especial durante os anos setentas *(sic)*, foram agilizados pela ação conjugada do Estado, das cooperativas agropecuárias e das agroindústrias privadas. Esses, em conjunto, desenvolveram suas ações como verdadeiros agentes do capital, ao procurarem organizar a produção nos moldes do sistema de economia de mercado, no qual se insere o Estado Brasileiro. (MORO, 1995, p. 92).

Nesse sentido, a Cocamar, que no final da década de 1970 também se insere nas atividades agroindustriais. As instalações pequenas (foto 11) dão lugar a instalação de um grande parque industrial (foto 30, ver anexo J). A Cocamar foi uma das cooperativas do Norte do Paraná, que mais participaram dos processos de diversificação e verticalização. Ela absorvia essencialmente pequenos produtores de café. E como a maioria desses milhares de trabalhadores e pequenos proprietários que tinham o café como seu

meio de sobrevivência, os mesmos foram forçados a abandonar a atividade, o impacto sobreveio forte. A grande geada em 1975 teve um forte simbolismo, por acelerar a erradicação das lavouras cafeeiras, já em curso, e impor a busca por novas culturas.

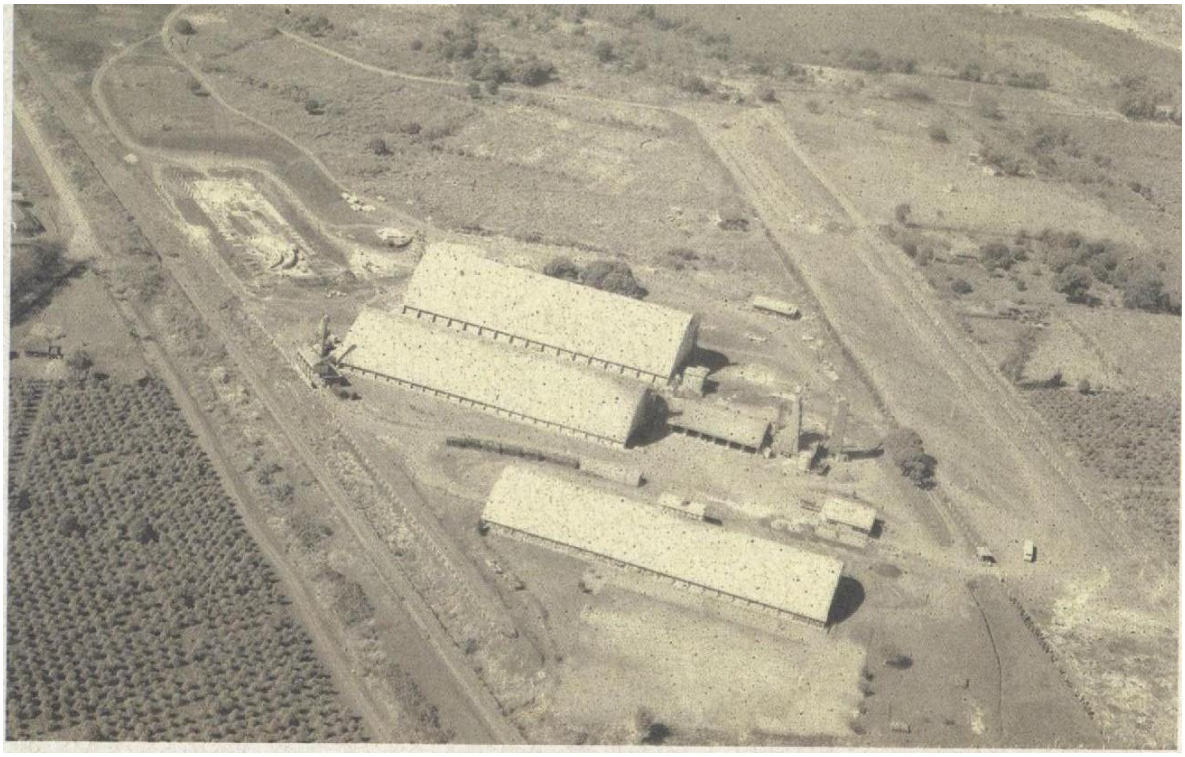


Foto 11: Parque industrial da Cocamar no início da década de 1970. Fonte: Recco (2003, p. 34). Observação: no mesmo local onde uma estrutura gigantesca está instalada hoje, na época se resumia a algumas unidades de armazenamento.

Mas se até meados da década de 1970 o Brasil exportava a soja predominantemente sob a forma de grãos, a partir de 1975 (coincidentemente) a situação muda radicalmente e o Brasil amplia consideravelmente sua capacidade de trituração e essa nova política da soja se traduz em dois tipos de evolução no mercado de óleo e da chamada "torta" de soja: por um lado passa a abastecer o mercado interno com óleo de soja em substituição da totalidade de outros óleos e gorduras animais, por outro lado o país torna-se forte exportador de soja concorrendo com os Estados Unidos nos mercados da Europa e do Japão (BERTRAND, LAURENT; LECLERCQ, 1987, p. 95-96).

É nesse contexto que a Cocamar entra para a cadeia produtiva da soja.

Mesmo antes da quase "conclusão" do processo de erradicação do café (em curso no Brasil), a Cocamar demonstra intenções claras de expansão e diversificação, apresentando projetos voltados a esses objetivos.

> Em 1970, nenhuma multinacional planejava investir na construção de um armazém graneleiro no Paraná, muito menos na região de Maringá. Isto, é claro, possibilitaria uma oportunidade única ao cooperativismo. Tanto que o cimento ia sendo derramado e, ainda úmido, recebia soja. Afinal, não haviam armazéns para o acondicionamento de grãos. Só depois disso é que as multinacionais entraram pra valer. (RECCO, 2003, p. 36).

No final da década de 1970, o Norte[64] do Paraná tinha em produtos como soja e trigo uma realidade integrante da atividade rural. Concluído o processo de transição para as lavouras modernas, a Cocamar passa então para uma etapa adiante: o processamento dos produtos agrícolas.

> Como resultado do ingresso na comercialização de grãos e, a partir de 1977, na industrialização da soja, a COCAMAR passou a fazer parte de dois mercados altamente competitivos. O mercado de commodities, e o mercado de *agribusiness*. Este último, dinâmico e competitivo, impõe alguns padrões de conduta no mercado, constituindo o processo de inovação e diferenciação de produtos, mecanismos utilizados como barreiras ao ingresso nessa indústria e permanência no mercado. (MEDEIROS, 1997, p. 6).

A participação da Cocamar no mercado agroindustrial foi significativa. Com ajuda de amparos governamentais, com subsídios concedidos. Esses estímulos abrangeram o conjunto das cooperativas agrícolas. A contrapartida que o Estado conseguiu foi a criação de uma infra-estrutura essencial à consolidação e expansão de uma agricultura em bases técnicas modernas (HESPANHOL; COSTA, 1995, p. 383). Assim como as demais cooperativas que já se encontravam estabelecidas há algum tempo, como o caso da

[64] O uso da terminologia "Norte" justifica-se em virtude da divisão regional oficial estabelecida pelo IBGE (em Microrregiões Homogêneas em 1969 e em Mesorregiões Homogêneas em 1977) em vigência no período ainda não apresentar o Noroeste como uma mesorregião, fato que somente veio a ocorrer com a Divisão do Brasil em Mesos e Microrregiões Geográficas de 1989 (Conforme Resolução -PR nº 51 de 31-07-1989).

Cocamar, novas cooperativas também usufruíram dos benefícios, ou ainda foram criadas com essa motivação.

> Apoiada por esses programas, a cooperativa deu origem ao seu parque industrial, colocando em funcionamento em 1979 a unidade de esmagamento de soja, com capacidade inicial para 600 toneladas/dia, ampliada para 1300 toneladas/dia pouco depois. O óleo não tardou a ser refinado e envasado em recipientes de PVC biorientado (inédito no país), chegando às gôndolas dos supermercados. (LOURENÇO, 1992, p. 28).

Assim, o primeiro grande investimento da Cocamar no sentido do processamento industrial foi a unidade de esmagamento de soja e produção de óleo (foto 12).

Foto 12: Setor de envase da indústria de óleo de soja da Cocamar. Autor: Antonio Celso Carniellis. Data: fevereiro de 2007.

Outro setor em que a Cocamar adentrou na verticalização foi o de algodão. Com a construção em 1980 da indústria de esmagamento de caroço (produzindo

óleo semi-refinado), e depois a instalação de uma fiação em 1983. (LOURENÇO, 1992, p. 28). A cooperativa permaneceu por alguns anos entre as empresas líderes nas atividades agroindustriais. No entanto, uma fase de instabilidade operacional e financeira, resultou no final de um ciclo de dinamismo econômico. Porém essa cooperativa resistiu, re-financiando dívidas, conseguindo créditos para novos investimentos em parceria com outras cooperativas.

Nota-se que a Cocamar, assim como vinham tentando outras cooperativas, atuam em duas frentes, no intuito de crescimento e expansão das atividades: primeiramente a verticalização da produção, dentro de cadeias produtivas como a soja, com o processamento de óleo bruto, por exemplo. (ASSUMPÇÃO, GALINA; CONSONI, 1990, P.136), e por sua vez, a diversificação. Nesta, pode ser mencionado um conjunto de novas unidades de processamento, como uma moderna indústria de fios de seda e ainda recentes investimentos na indústria de suco de laranja. Desse modo, a Cocamar conseguiu em 1997 um faturamento de R$ 300 milhões (OCEPAR, 1998, p.22).

Um novo padrão de desenvolvimento agroindustrial, iniciado entre o final dos anos de 1980 e início dos anos de 1990, bem diferente daquele até então predominante, passa a caracterizar as inversões das cooperativas, e no caso da Cocamar. Este [...] "desvincula a instalação de agroindústrias da existência prévia de matéria-prima abundante. O que ocorre é a diversificação agropecuária em função da agroindústria. Como exemplo pode-se citar a sericicultura estimulada pela Cocamar" (FAJARDO, 2001, p. 105).

A expansão da cooperativa se dá, ao mesmo tempo, tanto verticalmente como horizontalmente, acompanhando os dois processos/estratégias: diversificação e verticalização (agroindustrialização). Dessa forma amplia-se a atuação da Cocamar no território paranaense e, do mesmo modo, cresce sua participação no contexto econômico estadual e nacional.

> Os dois primeiros entrepostos da cooperativa foram instalados no ano de 1975, nos municípios de Paiçandu e São Jorge do Ivaí, com o objetivo de recebimento de produtos agrícolas. Em 1983 iniciou-se o funcionamento da indústria de fios de algodão, com capacidade para produzir 3250 toneladas de fios/ano, sendo a primeira indústria desta atividade no Estado do Paraná, apesar do

> estado ser o maior produtor nacional de algodão. (PAULA, 2001, p. 75).

Atualmente a Cocamar coloca dentre seus objetivos[65]: *Prover de satisfação o cooperado, oferecendo serviço e produtos com qualidade e eficiência, preservando os parâmetros de rentabilidade; Ser reconhecida por clientes e fornecedores como organização comprometida com a Qualidade; Buscar a perpetuação da organização a partir da otimização de sua estrutura operacional e industrial; Manter seus colaboradores aptos a cumprir suas funções com segurança, orgulho e motivação; Ser uma organização cidadã e promotora do desenvolvimento regional*.

Essa "missão", destacada pela cooperativa, envolve estratégias de expansão industrial na qual a cooperativa passa a competir dentro de diversas cadeias produtivas, da mesma forma que outras grandes empresas que atuam nos setor agroindustrial. Entretanto, uma cooperativa, ainda que estruturada similarmente a outras grandes empresas, encontra-se em situação um tanto diferenciada e peculiar. Ainda que a Cocamar tenha se transformado em uma cooperativa agroindustrial, ela:

> [...] continuou a operar na comercialização de grãos, o que a caracterizou em uma empresa híbrida, ou seja, ela possui uma estrutura operacional de base Rochdaleana, embora comercialize commodities, e outra estrutura operacional em bases capitalistas de um oligopólio. Assim entende-se que nessa estrutura híbrida se concentra o fundamento de sua fragilidade estrutural, que contribui sobremaneira para o esgotamento do ciclo de negócios. (MEDEIROS, 1997, p. 24).

Com exceção feita à Coamo, que atingiu níveis de expansão que fogem dos padrões da maioria das grandes cooperativas, a territorialidade das ação cooperativista fica condicionada aos direcionamentos tomados por uma orientação conjunta organizacional. Sendo assim, as cooperativas encontram no espaço regional original (áreas de atuação definidas em acordo entre as cooperativas) a base territorial essencial de suas atividades, ainda que alcancem boa parte do territorial nacional (e internacional) enquanto mercado consumidor.

No caso da Cocamar, esta, atua, principalmente, na região Noroeste do Paraná com unidades de recebimento, comercialização, armazenamento e industrialização de produtos agrícolas. Seu discurso, enquanto entidade pauta-se no oferecimento de sustentação da atividade agrícola, através da difusão de informações, novos horizontes em alternativas de tecnologia, comercialização de bens de produção e garantia da aquisição de safras, como forma de proporcionar segurança a milhares de produtores (COCAMAR., 2005).

Numa região assentada, em boa parte, sobre terrenos do chamado "arenito Caiuá" (foto 13), a Cocamar numa iniciativa pioneira, realizou estudos técnicos que buscaram viabilizar o cultivo de grãos em solos considerados "impróprios". A cooperativa incentivou a produção, assegurando recebimento da safra, atitude que grandes empresas multinacionais, que também mantém unidades na mesma região, nunca haviam tomado, apesar de serem beneficiadas com a introdução do cultivo nessas áreas.

Foto 13: Lavoura de soja na região do Arenito Caiuá. Fonte: Cocamar.

[65] Conforme "missão" apresentada no site da cooperativa: http://www.cocamar.com.br/empresa/perfil.htm.

O crescimento da Cocamar em 2004 foi expressivo, batendo *record* em recebimento de soja (COCAMAR, 2005, p. 12) e levando seu parque industrial a operar à plena carga, no máximo da capacidade. Interessante notar que a Cocamar verticalizou-se a ponto de tornar-se um dos parques industriais mais diversificados do cooperativismo brasileiro.

> [...] a Cocamar processa nada menos que 87% de todo o volume de produtos agrícolas que recebe. Pioneira no Paraná na política de investir em indústrias, a Cocamar está fazendo do produtor associado cada vez mais, um industrial. [...] Toda a soja produzida pelos cooperados é industrializada e a cadeia produtiva do grão responde por 40% do faturamento da cooperativa. (COCAMAR, 2004, p. 49).

Não é por acaso que o rótulo "agroindustrial" lhe cabe perfeitamente. A Cocamar assume a forma agroindustrial ao vincular o produtor não apenas a um mercado de *commoditie*s agrícolas, mas à cadeia produtiva orientada diretamente pela produção agroindustrial. Resta saber se, como "agroindústria cooperativa," serão beneficiados "todos" produtores incluindo os menores, ou o nível de participação destes não viabilizaria a presença dos mesmos, que poderiam desaparecer (LAUSCHNER, 1993, p. 276).

Deve-se refletir então sobre os impactos dessa transformação, que não são apenas econômicos. Uma cooperativa com tal estrutura agroindustrial como a Cocamar, passa a ser encarada muito mais enquanto empresa e fica quase esquecido seu caráter de organização cooperativa (BERNARDO, 1998, p.107). Sendo assim, estão em jogo também seus princípios, que deveriam condicionar suas estratégias e conduzir sua gestão. A preocupação social, a começar com relação aos cooperados alcançando a comunidade em que estão inseridas, deve então estar em discussão.

Um pouco em direção a isso, é fato conhecido a Cocamar estar adotando uma postura que busca alinhar-se ao perfil das empresas que se preocupam com responsabilidade social. Com isso, obteve reconhecimento (LOURENÇO, L., 2005) com premiações em 2004, como "Mérito em responsabilidade social" e "Prêmio Expressão de Ecologia" (Revista Expressão), "Prêmio Valor Social" (Jornal Valor Econômico). Em 2006 a Cocamar recebeu importantes homenagens tais como a Medalha de Mérito Industrial,

concedida pelo Sistema Federação das Indústrias do Paraná (FIEP). Também foi homenageada como "Nova Estrela" do ramo supermercadista no evento "Supermercado Awards 2006", na Câmara Americana do Comércio em São Paulo, e ainda obteve o primeiro lugar no "XI Prêmio Mérito Fitosanitário" ocorrido na Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq/USP) em Piracicaba – SP, no final de abril de 2006, promovido pela Associação Nacional de Defesa Vegetal – Andef (COCAMAR..., 2007, p. 32-33).

Entretanto trata-se de uma adequação que muitas outras empresas estão buscando por consistir em um fator que é levado em conta na afirmação da imagem da empresa com relação ao cumprimento de sua função social e a identificação com os princípios de ética e cidadania.

Ainda que as estratégias de crescimento das empresas tomem essa atitude apenas como uma variável, um diferencial importante no aspecto de marketing, iniciativas "sociais" podem amenizar a territorialidade econômica. Pois os territórios não podem ser considerados simplesmente por sua funcionalidade na re-produção (exploração econômica) ou dominação geopolítica, mas espaços de apropriação e identificação social (HAESBAERT, 2004, p. 369).

Como na Cocamar a distribuição de produtores segundo a área das propriedades indica que cerca de 75% dos cooperados se classificam como mini ou pequenos produtores (GASQUES, VILLA VERDE e OLIVEIRA, 2004, p.13), o impacto social dos direcionamentos empresariais da cooperativa é pertinente à discussão.

Por outro lado, analisando a atuação das cooperativas e das empresas multinacionais no espaço rural, identificamos uma territorialidade baseada nas horizontalidades e verticalidades da produção, circulação e consumo. Isto é, deixada de lado está a variável sócio-cultural, que apesar de não formar parte dos interesses econômicos, não deixa de estar presente enquanto resultado no espaço.

A "ânsia de crescer" opera na ação das cooperativas no sentido de ampliar cada vez mais a capacidade de expansão. Esse potencial se baseia no princípio empresarial, o que significa que muitas vezes é esquecido o conjunto de princípios "cooperativistas". A Cocamar, então, orienta-se (pelo que é observado) no sentido de crescimento vertical. Entre

as cooperativas paranaenses, a Cocamar é aquela que está mais voltada ao varejo com produtos industrializados atingindo os mercados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, além da exportação que corresponde a 7% da produção (CARNIERI, 2006, p. 21).

A partir de uma área de ação direta no recebimento e industrialização da produção, a territorialidade cresce no sentido horizontal no que diz respeito ao mercado expandido no território nacional e no estrangeiro, dos produtos industrializados.

7.1. Estratégias e territorialidade da Cocamar

As estratégias empresariais são condicionadas por fatores internos e externos à firma e definem as políticas de investimento, as formas de financiamento e gestão da produção, canais de comercialização e marketing (SIFFERT FILHO; FAVERET FILHO, 1998, p. 268).

No caso de uma estratégia territorial, esta, ao mesmo tempo em que é uma estratégia competitiva (balizadoras de decisões empresariais) traduzem a ação material, concreta da empresa no espaço, construindo sua área de atuação, seu recorte territorial. Em se tratando de uma cooperativa, as iniciativas práticas de expansão territorial da Cocamar, deveriam (teoricamente) partir do interesse manifestado do conjunto de produtores associados, os cooperados, nessa direção. Entretanto, atuando como uma empresa que busca torna-se cada vez mais competitiva no mercado agroindustrial, a diretoria da cooperativa assume o papel autônomo de conduzir os rumos da mesma.

Com intuito de conhecer a os posicionamentos dos dirigentes da cooperativa e identificar as estratégias da Cocamar, foi aplicado, em julho de 2006, um breve questionário à Cocamar:, na pessoa do seu Vice-Presidente, respondida pelos seus assessores, que trata dos seguintes pontos: 1º estratégias de ação da Cocamar; 2º Planos de expansão da cooperativa; 3º Parcerias com demais empresas e outras cooperativas; 3º Avaliação dos resultados econômicos da Cocamar nos últimos anos; 4º Expectativas para o futuro. 5º dados sobre recebimento e industrialização. No dia 25 de janeiro de 2007, foi ainda realizada uma entrevista com o Gerente de Cooperativismo da Cocamar, Sr. Marcelo Bérgamo, uma entrevista. Na seqüência estão as respostas (comentadas) da cooperativa, e

em seguida o resultado da entrevista com o gerente de cooperativismo da Cocamar.

7.1.1. Análise das respostas da Cocamar ao questionário aplicado em julho de 2006

Sobre as principais estratégias de ação da Cocamar com vistas ao crescimento horizontal e vertical, identificou-se 9 (nove) estratégias/objetivos[66]. São elas:

Estratégia 1 -*"A Cocamar visa assegurar a rentabilidade das atividades desenvolvidas pela cooperativa face aos seus compromissos;"*

No que tange aos "compromissos" da cooperativa, estes não estariam somente vinculados à suas obrigações institucionais, mas sobretudo, à manutenção de sua capacidade produtiva, para atender às demandas impostas pelo mercado manter a "saúde" financeira da Cocamar.

Estratégia 2: *"Buscar alternativas para viabilizar a atividade agrícola do cooperado considerando diferentes perfis;"*

Essa estratégia representa um esforço de aproveitamento máximo da produção recebida dos produtores cooperados, orientando-os no sentido de optar por atividades mais condizentes com as necessidades do mercado e mais próximas a sua realidade, em termos de área cultivada, tipo de solo etc. Algumas dessas iniciativas acabam não se sustentando por muito tempo, por fatores econômicos (conjunturais ou estruturais) externos; sericicultura é um exemplo. O caso da introdução de soja na área do Arenito Caiuá, no Noroeste Paranaense, é ilustrativo. A Cocamar expande sua área direta de ação no território (crescimento horizontal) oferecendo uma alternativa viabilizada pela tecnologia implementada. A tecnologia compreende uma outra importante variável estratégica de decisão da empresa (BAZOTTI, 2001, p. 31).

Estratégia 3: *"Disponibilizar atendimento eficaz ao cooperado através de estrutura física próxima e adequada e de colaboradores preparados."*

A manutenção e ampliação da estrutura física acompanha a estratégia de sustentação da capacidade. O atendimento "eficaz" ao cooperado reflete o esforço para

[66] A própria Cocamar, por meio de seus dirigentes e assessorias, parece confundir objetivos com estratégias, por isso optou-se, nesse caso específico, reunir (para fins analíticos) os mesmos em "estratégias".

eficácia produtiva de todo conjunto da cooperativa. Nada mais é que uma estratégia empresarial, em que o cooperado funciona como ao mesmo tempo como parceiro, mas as decisões acabam sendo impostas (ainda que o discurso seja coletivo).

Estratégia 4: *"Oferecer produtos diversificados e atualizados aos clientes a preços competitivos, atentando-se para oportunidade de introdução de novos produtos;"*

Como discutido anteriormente, a diversificação é uma estratégia empresarial clássica (SPAREMBERGER, 2001). Para manter a competitividade a Cocamar se serve dos recursos que dispõe. Incorporando novos produtos uma empresa amplia seu *mix* de processos produtivos (BAZOTTI, 2001, p. 33). A diversificação do rol de produtos industrializados oferecidos pode ou não ser acompanhada por uma diversificação nas atividades agropecuárias dos cooperados. Em caso negativo, a parceria e terceirização constituem decisões estratégicas que podem estar alheias aos cooperados por representar, sobretudo, ações da gestão. Nesse sentido, esses investimentos partem de decisões estratégicas que atingem o conjunto produtivo da cooperativa mas podem não alterar as condições produtivas do produtor associado.

Estratégia 5: *"Implementar ações que promovam a viabilidade técnica e econômica da atividade agrícola dos cooperados, através de pesquisa, fomento, organização da produção, busca de fontes de recursos financeiros, assistência técnica e comercialização;"*

A sustentabilidade econômica da Cocamar, como a de qualquer outra empresa, depende da incrementação técnica da mesma. Por sua vez, a cooperativa deve transferir ao produtor cooperado toda sua preocupação, envolvendo o conjunto de associados em torno dos seus objetivos. Essa estratégia inclui ainda as preocupações de ordem financeira e creditícia, pois o atendimento das necessidades de viabilização das atividades (da cooperativa e do cooperado) está condicionado a essas.

Estratégia 6: *"Buscar as melhores práticas de gestão com ênfase na integração entre atividades, proporcionando aos gestores uma visão sistêmica;"*

Trata-se de aqui de uma estratégia gerencial. Esta dá suporte às decisões tomadas e à implementação das mesmas. "Requer planejamento, sistemas de controle, políticas operacionais e linhas de autoridade e responsabilidade." (BAZOTTI, 2001, p.34).

Es o estilo gerencial de uma empresa pode ser definido pela "cultura" da mesma, com suas políticas e seu planejamento. Uma cooperativa, como a Cocamar, apresenta um estilo diferenciado em relação às demais empresas, por nela estar contido o referencial cooperativo e suas implicações.

Estratégia 7: *"Desenvolver estratégias para fortalecer a marca Cocamar projetando e fixando a sua imagem junto a diferentes públicos";*

Esta estratégia reflete a constante preocupação com o marketing da empresa. A imagem junto ao público implica também na imagem dos produtos no varejo, ou seja, a marca "Cocamar" nas gôndolas dos supermercados.

A Cocamar ainda coloca como estratégias: *"Buscar novos conhecimentos e realizar atualizações tecnológicas e de processos proporcionando a modernização da cooperativa*" (8); "Implementar ações voltadas para a garantia da gestão ambiental e social "; "*Planejar e monitorar os programas de capacitação considerando as demandas e objetivos da cooperativa*" (9). Entretanto essas ações e atitudes da cooperativa enquanto empresa, fazem parte de uma administração voltada ao esforço de eficiência e fortalecimento da imagem e da marca Cocamar.

Em relação aos planos ou projetos em expansão, estão a Produção de Biodiesel (acompanhando estímulos e iniciativa governamental), a Fábrica de Ração (que compõe o setor à montante da atividade agropecuária e já é realidade entre outras cooperativas), Co-geração de Energia, Novos Produtos à Base de Soja, Ampliação da Capacidade de Armazenagem.

A Cocamar mantém parcerias com outras cooperativas, como a Coamo (Campo Mourão - PR) a Copagra (Nova Londrina - PR) e com *tradings* agrícolas como a Bunge (Gaspar – SC) e a Agrenco (Itajaí – SC). Essa constitui mais uma estratégia gerencial.

7.1.2. Entrevista realizada com o Gerente de Cooperativismo da Cocamar

Com a finalidade de conhecer a visão dos diretores da Cocamar, além da estrutura da cooperativa, relativas às ações e estratégias da mesma, procedeu-se a entrevista

como Sr. Marcelo Bérgamo, graduado em administração, Gerente de Cooperativismo, há 12 anos na Cocamar.

Sobre a comparação da Cocamar com as multinacionais, o Sr. Marcelo Bergamo cita exemplos de várias empresas multinacionais que se instalaram em Maringá e depois de alguns anos desativaram suas unidades de recebimento e processamento (desde a Brasway, até a Coimex e mais recentemente a Cargill, que manteve o prédio onde antes recebia soja, apenas com um escritório e posto de transbordo na linha férrea).

Isso demonstra que a empresas como essas atuam apenas com interesse financeiro. Enquanto isso a Cocamar está em Maringá há mais de anos. As suas unidades em outros municípios da região (foto 14), vêm completando 20, 25, 30, 35 anos.

Foto 14: Armazém graneleiro da Cocamar na região de Maringá. Fonte: Cocamar.

Em relação ao fato da Cocamar ter perdido o posto de maior cooperativa do Paraná e uma das maiores do Brasil, para a Coamo, Marcelo Bérgamo coloca alguns

pontos que levaram a isso: 1) No início dos anos 1980 enquanto a Cocamar continuava a distribuir as sobras normalmente, a Coamo retinha capital para investimentos em expansão. 2) A Cocamar começou a investir, desde o final dos anos 1970 em industrialização (opção da cooperativa); A Cocamar sempre respeitou sua área de atuação, enquanto a Coamo avançou em várias regiões, extrapolando a área inicial; A Cocamar atua com pequenos e médios produtores em sua maioria, enquanto a Coamo tem um número bem maior de grandes produtores e a área de cobertura é enorme, por isso a quantidade recebida de soja pela Coamo, por exemplo, é extremamente superior. A Coamo exporta grande quantidade de soja e farelo, enquanto a Cocamar atua quase que totalmente no mercado interno, o volume de exportações de *commodities* é irrisório.

No caso de exportações da Cocamar, vale lembrar que no caso da indústria de suco de laranja (em Paranavaí) quase toda a produção é exportada (cerca de 95 %), ficando uma pequena parte para a produção de sucos para varejo, da marcas da Cocamar (vendas no mercado interno). A Cocamar concorre com as multinacionais, para conquistar a fidelidade do cooperado ela faz uso de algumas regras para oferecer benefícios: por exemplo se o cooperado vender sua produção de soja tem um determinado desconto se comprar insumos da cooperativa.

A atuação da Cocamar é diferenciada, há visitas técnicas, assistência, eventos, e parcerias com escolas, participação na comunidade. (há pelo menos dois eventos por dia). Visando melhorar a qualidade de vida do cooperado (com lazer, por exemplo). A Cocamar ainda promove incentivos à educação dos filhos de cooperados (curso superior), treinamentos, cursos e palestras técnicas etc.

Ainda dentro da estratégia e aproximação junto aos cooperados, física ou geograficamente falando, trata-se de uma atitude essencial da cooperativa construir um aporte estrutural e organizar a logística dos entrepostos, construindo e unidades localizadas de acordo com a capacidade de abrangência de cada uma. Essa ação estratégica no crescimento da Cocamar foi utilizada desde a década de 1970.

> Segundo o critério adotado pela diretoria, a implantação de uma unidade armazenadora em determinada localidade, dependia diretamente do volume de produção que os associados dessa localidade entregavam para

> a empresa. O mesmo ocorria com os entrepostos instalados na área de responsabilidade, de que os armazéns constituíam equipamento básico: o entreposto poderia contar com as melhores condições de atendimento na medida em que os associados aumentassem os volumes entregues e dessem testemunho de seu grau de fidelidade à cooperativa. A estratégia era chegar perto do produtor e facilitar a entrega. (RECCO, 2003, p. 39).

Dentre as culturas de inverno se destacam a canola (foto15) e girassol, desestimulada tendo em vista as perdas devido a ataques de pombos, prejuízo. Isso leva a discussão ambiental, outra preocupação da cooperativa. Há alguns anos a Cocamar teve que cortar dezenas de árvores (grevilhas) plantadas no seu parque industrial pois havia um risco de contaminação no farelo de soja, por insetos que proliferavam naquelas árvores, para esse caso foi simples a autorização do corte (ambiental) mas no caso dos pombos que acabam com as lavouras de girassol não se pode resolver pois não há autorização das instituições oficiais do meio ambiente (como IAP e IBAMA) para o controle desse problema.

Foto 15: Flor de canola. Fonte: Cocamar. Observação: apesar da semente de canola possuir um dos teores mais altos de óleo e ser consideráveis um dos óleos vegetais mais saudáveis é também um dos mais caros, simplesmente por que o volume produzido desse produto é irrisório se comparável à soja, amplamente cultivada no território paranaense.

Em relação aos produtos transgênicos, a Cocamar separa a soja, pois é necessário. A parte destinada à produção de farelo, que pode ser consumida, não é transgênica nem aquela para produção de óleo, o restante sim. Ele estima que atualmente o recebimento seja entre 50% de convencional e a outra metade transgênica.

Oficialmente a Cocamar se posiciona plenamente a favor do uso de transgênicos e isso é ressaltado inclusive em publicações[67] .

Com relação à indústria de fios, não há mais a denominada "fiação de algodão", mas apenas "Fios Cocamar", já que a fábrica (foto 16) trabalha com diversos materiais, inclusive sintéticos, como poliéster (matéria prima atualmente não tem vínculo algum com a produção do cooperado, é comprada do Centro-Oeste). No entanto, recentemente, a Cocamar vem incentivando a produção de algodão, como alternativa à pequena propriedade (COCAMAR, 2007, p. 37).

Foto 16: Área interna da Indústria de Fios da Cocamar. Autor: Antonio Celso Carniellis. Data: 10/02/2007.

Sobre os investimentos no arenito, a Cocamar, que já havia tentado investir no Centro-Oeste, decidiu investir no Noroeste do Paraná, na região do Arenito

[67] COCAMAR Cooperativa Agroindustrial. Transgênico, definitivamente. Maringá, **Relatório 2004**, p. 56-57.

Caiuá. O Sr. Marcelo Bergamo afirma que a diretoria da Cocamar, fez em meados dos anos 1990, uma reflexão: regiões como Castro, com solos extremamente rasos, arenosos e fracos conseguia atingir bons índices de produtividade (papel de cooperativas usando de modo pioneiro técnicas como plantio direto, ex. da aveia). Esse exemplo motivou a empreitada no arenito e a Cocamar vem conseguindo bons resultados. Houve uma mudança de conceito, com advento do plantio direto, da pesquisa, era isso que faltava para a Cocamar investir com mais força em regiões desacreditadas pela pobreza do solo por exemplo.

No que diz respeito às atividades industriais, a Cocamar investiu na produção de óleo vegetal, que começa a ser fabricado em 1977, varejo início anos 1980 e hoje a Cadeia Soja é um dos principais vetores da verticalização.

A produção de seda, por sua vez atravessou dificuldades a partir da concorrência com o produto da China. A partir de então a Cocamar investiu em qualidade, para ser esse seu diferencial, mas mesmo assim não conseguia preço e mercado para se manter na atividade. Não conseguia agregar valor (mercado supérfluo). A Cocamar que já teve 800 produtores de seda cooperado em 2001, teve esse número reduzido para cerca de 206. Foi então que a cooperativa decidiu sair do negócio, houve um acordo com a Bratac e os cooperados tiveram liberadas a carta capital, passando ter contrato com a Bratac, com cláusula que garantia a compra por dois anos. No entanto, a Bratac não comprou as instalações, pois só trabalha com 30% da capacidade e não tem necessidade de expandir a capacidade produtiva atualmente.

No caso da cadeia Sucro-alcooleira, a venda da destilaria de álcool da Cocamar para a Usina Santa Terezinha (FUSÕES..., 2006, p. 8), foi excelente negócio, segundo o Sr. Marcelo Bergamo, fechado pelo conselho administrativo em 2006, que teve sigilo até o fechamento da negociação. Os motivos para essa afirmação e a justificativa da venda está no fato de que apenas 70 (menos de 1%) cooperados participavam da atividade, por isso não compensavam os investimentos (havia a necessidade de ampliação pra ser competitiva, a capacidade ficava muito abaixo da maioria das concorrentes, teria que produzir açúcar também etc). Para a Santa Terezinha, foi ótimo negócio, estratégico, pois fica próxima a destilaria da mesma. E no caso da produção de álcool há a necessidade de localização das usinas há menos de 30 km. (territorialidade). Acabou resolvendo outro

problema: a destilaria era a garantia de uma dívida com o banco do Brasil, e nas negociações para a venda, acompanhadas pelo Banco, o mesmo aceitou a Santa Terezinha pelas relações que mantém com a mesma.

A Cocamar mantém ótima relação com a Coamo. No Porto de Paranaguá usa estrutura da cooperativa com sede em Campo Mourão, o que tem significado uma boa parceria, já que a própria Coamo tem a maior parte do óleo produzido com sua marca pela indústria da Cocamar em Maringá. Com outras empresas, como multinacionais, a relação é dupla. De um lado, estas fornecem insumos, como fertilizantes, adubos, sementes, sendo a Cocamar um cliente; e a Cocamar também vende grãos (soja e milho) para multinacionais quando encontra circunstancias favoráveis (preços etc). Há assim uma "relação de respeito", nas palavras do Sr. Marcelo Bergamo, com as multinacionais que são também são concorrentes. Outras cooperativas também mantém relações com a Cocamar. Ela, por exemplo, recebe soja da Cocari.

No caso da indústria de suco de laranja (foto 17), a Cocamar concorre com multinacionais Ades (Unilever); Del Valle (Coca-Cola). "Às vezes eles conseguem vender mais barato mesmo em Maringá, pois tem uma política de preços diferente, concorrência injusta", ressalta o Sr. Marcelo Bergamo.

Foto 17: Indústria de suco de laranja da Cocamar em Paranavaí – PR. Fonte: Cocamar. Observação: ao adquirir o total controle da Paraná Citrus, a Cocamar passa a investir em peso na

produção de suco de laranja voltado, sobretudo à exportação. Com isso, o estímulo à cultura no Noroeste do Paraná também fomentado em campanhas (COCAMAR..., 2007, p. 35).

A Cocamar atua no mercado nacional de varejo, mas é muito difícil atingir todo território, pois isso exige um investimento muito alto para implantar o comércio em todo território. Mas a meta é vender para todo o Brasil. E a Cocamar tem buscado isso, evitando o grande comércio (grandes redes de supermercados por exemplo) e entrando pelo pequeno varejo, consegue "cercar" as grandes redes que com isso acabam resistindo e também passam a comprar (reduz o custo).

No aspecto da tomada de decisões, Marcelo Bergamo afirma que maioria dos cooperados não participa das assembléias, mas as decisões mais importantes são tomadas pelo Conselho Administrativo, que tem autonomia (poder constituído, dado por assembléia).

Voltando ao tema: atuação no varejo, o gerente de cooperativismo lembra que a Cocamar fabrica óleo de soja com a marca Coamo, e vende também o serviço pra outras empresas (pagam rótulo e usam suas marcas, para óleo e também pra maionese etc).

Outro assunto importante relatado pelo Sr. Marcelo Bergamo trata da preocupação em torno da fidelidade da área de atuação das cooperativas no Paraná. A Cooperativa Integrada, com sede em Londrina, por exemplo, concorre com Cocamar instalando-se na área da mesma (ex. dentro do município de Maringá).

A Cocamar tem planos de crescimento. O principal é investir ainda mais na cadeia da soja, em variedades de produtos a base de soja. Há também a intenção de instalar em Maringá uma indústria de sal mineral. Mas em relação ao crescimento horizontal, a Cocamar não pretende avançar além do território paranaense, priorizando a sua região de atuação que inclui o Noroeste do Paraná.

Sobre o café, símbolo e ícone do surgimento da cooperativa, a Cocamar considera um produto importante, a identidade da cooperativa, e por isso é estimulada a produção que hoje conta com cerca de 700 cooperados. O café adensado é uma das técnicas que permitem elevação do rendimento.

A grande maioria dos cooperados da Cocamar são pequenos e médios produtores sendo que os grandes teriam cerca de 700 alqueires em média, e são pouquíssimos nessa condição.

O Sr. Marcelo Bergamo encerra dizendo que Cocamar atua pouco com exportação, priorizando o mercado interno e o varejo, com baixa comercialização de commodities in natura, com exceção da produção de suco de laranja, cuja maior parte é exportada.

A partir das considerações colocadas pelo Sr. Marcelo Bergamo, gerente de cooperativismo da Cocamar pode-se analisar como evoluíram as estratégias de ação da Cocamar.

A cooperativa já surge como estratégia dos produtores de café, preocupados em eliminar atravessadores obtendo ganhos de escala na comercialização do produto numa época de crise da cafeicultura (FAJARDO; MORO, 2000, p. 86). E desde 1965 demonstrou a preocupação com a diversificação. Na época começou a receber e beneficiar também algodão, vislumbrando equilíbrio das contas e o próprio crescimento da cooperativa. Nos anos 1970 foi pioneira nos investimentos em armazéns graneleiros e começa a receber soja, trigo e milho em Maringá e região. Antes mesmo da erradicação quase completa da cafeicultura, marcada simbolicamente pela grande geada ocorrida em 1975, a Cocamar já recebia grande quantidade de soja. Tanto que em 1972 uma fila de cinco quilômetros se forma para entrega do produto em Maringá (RECCO, 1972, p. 38). Tal fato provocou uma aceleração nos projetos de expansão com construção de armazéns visando ampliar a capacidade de recebimento.

A caracterização da estrutura dos entrepostos demonstram o rol de ações da cooperativa. Segundo Recco (2003, p.39):

> Normalmente, cada entreposto regional era sede de um armazém graneleiro, dimensionado de acordo com o potencial de produção de sua zona de abrangência. Além do armazém, o entreposto, ou unidade regional, era equipado com lojas de insumos agrícolas, auto-peças, e utensílios de uso comum nas lavouras, com gabinetes dentários e setor de encaminhamento para atendimento médico-hospitalar aos associados e seus dependentes diretos. Era equipado com um departamento de assistência técnica agronômica, através do qual a cooperativa prestava

> atendimento direto no campo, em termos de combate às pragas e doenças, conservação do solo e para a solução dos mais variados problemas da lavoura.

No final dos anos 1970, outra estratégia de crescimento adotada pela Cocamar foi a verticalização via investimentos em atividades agroindustriais. A cooperativa começa então a produzir óleo e farelo de soja. Foi uma estratégia chave, pois significava uma posição adotada pela Cocamar de firmar o objetivo de tornar-se agroindústria, situação que muitas cooperativas relutavam em tornar concreta (LAUSHNER, 1984). A confirmação dessa estratégia, apoiada em tais objetivos, leva a compreensão das razões pelas quais a Cocamar chega. à atualidade como maior parque industrial[68] entre as cooperativas brasileiras.

Na década de 1980 prossegue a verticalização da Cocamar, com a instalação de fábricas de óleos semi-refinados de algodão, produção de fios de algodão e fios de seda (com a instalação das respectivas indústrias de fios), torrefação de café. Na expansão na Região Noroeste do Paraná, veio a produção de suco de laranja concentrado em Paranavaí, destilaria de álcool em São Tomé. Recentemente a cooperativa tem investido na produção de bebidas e sucos a base de soja em Maringá, bem como fabricação de maioneses e molhos.

A Cocamar se apresenta como uma cooperativa compromissada com o "desenvolvimento econômico e social da região", usando como contraponto do seu crescimento no Paraná, o apoio a programas de impacto, como a integração agricultura e pecuária nos solos do arenito, no Noroeste paranaense. Essa inserção no Arenito Caiuá (foto 18) foi uma de suas estratégias de avanço naquela região ainda considerada uma fronteira para a soja.

[68] De acordo com a própria Cocamar nos seus relatórios de 2004 e 2005.

Foto 18: Armazém graneleiro da Cocamar em Cianorte - PR. Fonte: Cocamar. Observação: a instalação de estrutura de recebimento concentrando-se no Noroeste, em municípios como Cianorte, tem sido uma prioridade estratégica na expansão horizontal da Cocamar.

Além disso, a Cocamar busca ser também reconhecida pelos vários projetos que mantém nas áreas de responsabilidade social e ambiental.

Por sua vez, a preocupação com a "imagem" da Cocamar parece estar atrelada mais fortemente à sua relação enquanto empresa preocupada com seus consumidores que com cooperativa e atenção aos cooperados. A expansão das vendas de varejo impõe o sentido empresarial sobre os demais.

A presença regional da Cocamar, em municípios das mesorregiões Norte Central e Noroeste Paranaense é vista como um vínculo importante, pela cooperativa. A sua territorialidade é construída e expande fundada nesse vinculo e assim planos de unidades fora do Paraná (como ocorre com a Coamo) não são cogitados no momento atual. A variação no recebimento dos produtos (tabela 8 e gráficos 11 e 12) denotam a consolidação do perfil da Cocamar, por meio de um processo de diversificação instalado, o que reflete no seu faturamento (tabela 9 e gráficos 13, 14, 15, 16 e 17)..

Tabela 8 – Produção agrícola recebida pela Cocamar (em toneladas)

Produtos	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**
Soja em Grãos	440.549	463.202	517.941	520.862	566.972
Milho em Grãos	265.150	168.420	399.930	243.706	159.448
Trigo em Grãos	35.738	21.043	40.481	37.701	27.756

Triguilho	565	459	558	1.019	683
Triticale	-	-	-	609	-
Casulos Verdes	817	918	809	602	539
Canola	3.726	3.143	2.608	2.048	1.320
Cana-de-açúcar	514.870	601.207	728.624	714.066	732.969
Algodão em Caroço	17.741	10.077	16.369	20.840	9.403
Café (Beneficiado)	9.038	16.332	13.911	12.029	7.384
Girassol	-	-	-	802	2.266
Laranja [1]	66.790	131.653	95.105	123.620	101.470

Fonte: Cocamar

Nota Explicativa:

(1) A produção de laranja de 2001 a 2004 foi recebida pela Paraná Citrus S.A., empresa da qual a cooperativa foi sócia e que foi incorporada totalmente pela Cocamar em 01/09/2005.

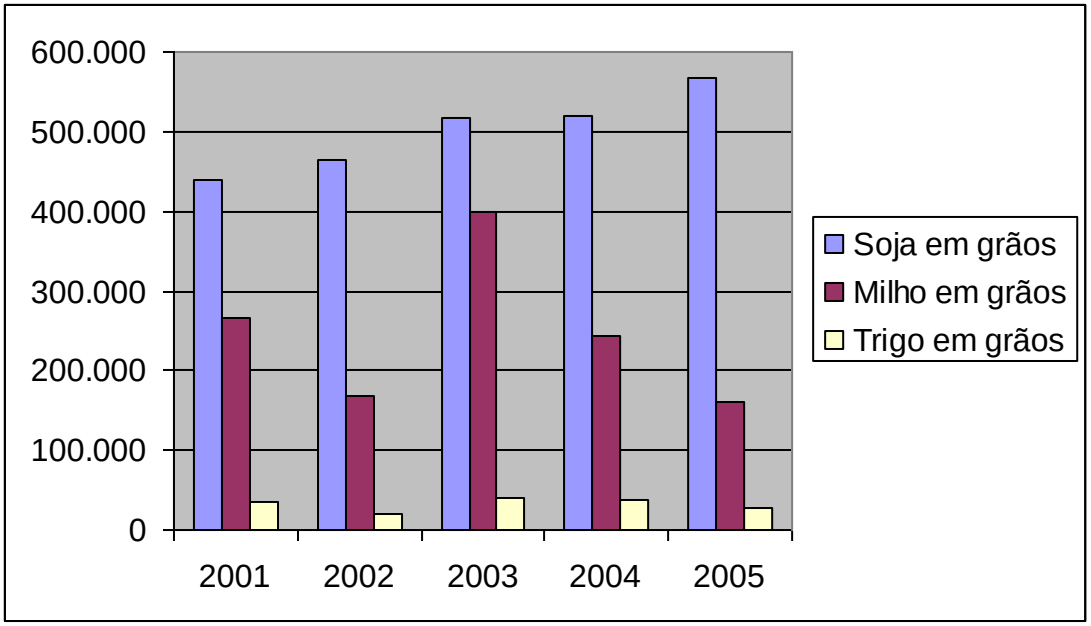


Gráfico 11 – Recebimento de produção agrícola pela Cocamar entre 2001 e 2005 (em toneladas)

Fonte: Cocamar.

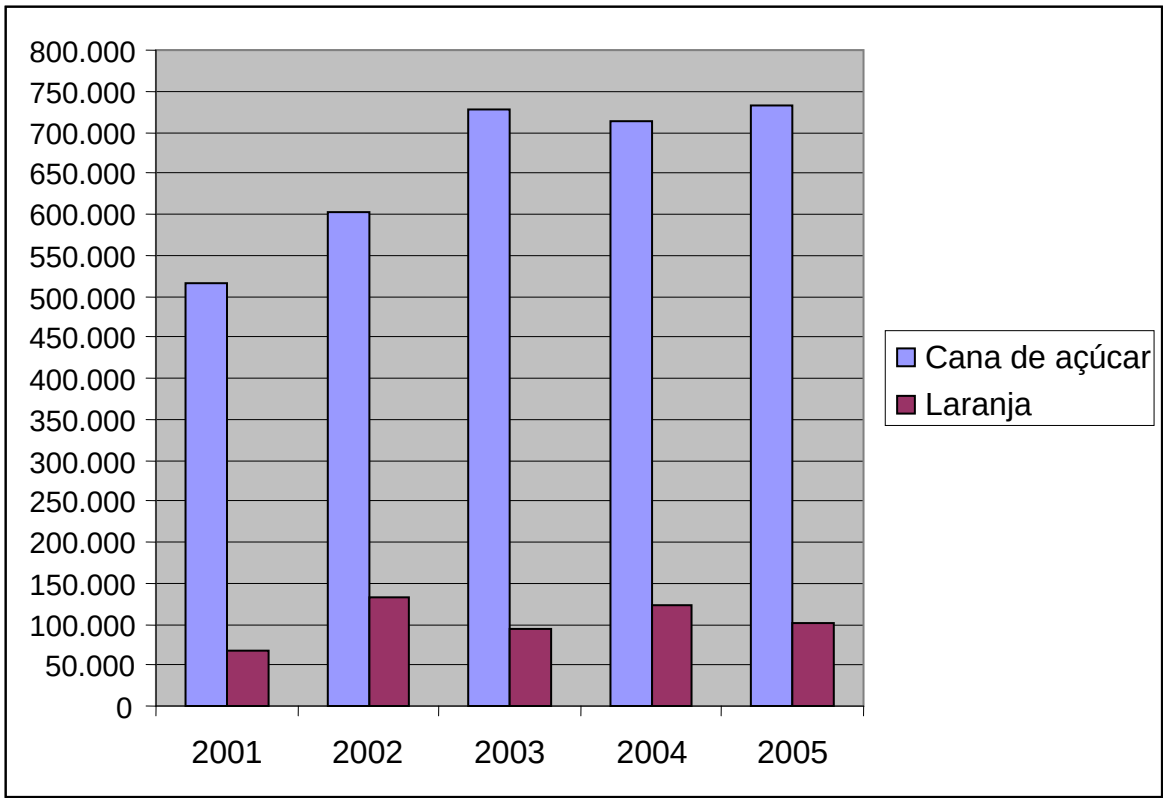


Gráfico 12 – Recebimento de cana de açúcar e laranja pela Cocamar entre 2001 e 2005 (em toneladas)
Fonte: Cocamar.

Tabela 9 – Faturamento da Cocamar por setor (em mil R$)

	2001		**2002**		**2003**		**2004**		**2005**	
	Valor	**%**	**Valor**	**%**	**Valor**	**%**	**Valor**	**%**	**Valor**	**%**
In Natura	73.156	14,48	125.172	18,68	127.633	13,87	132.433	12,41	120.156	13,74
Industrializado	346.310	68,57	427.414	63,79	595.369	64,71	701.482	65,73	600.702	68,70
Insumos	85.393	16,91	117.296	17,51	187.737	20,40	218.040	20,43	140.375	16,05
Outros	197	0,04	141	0,02	9.387	1,02	15.258	1,43	13.174	1,51
Total	505.056	100,00	670.023	100,00	920.126	100,00	1.067.213	100,00	874.407	100,00

Fonte: Cocamar.

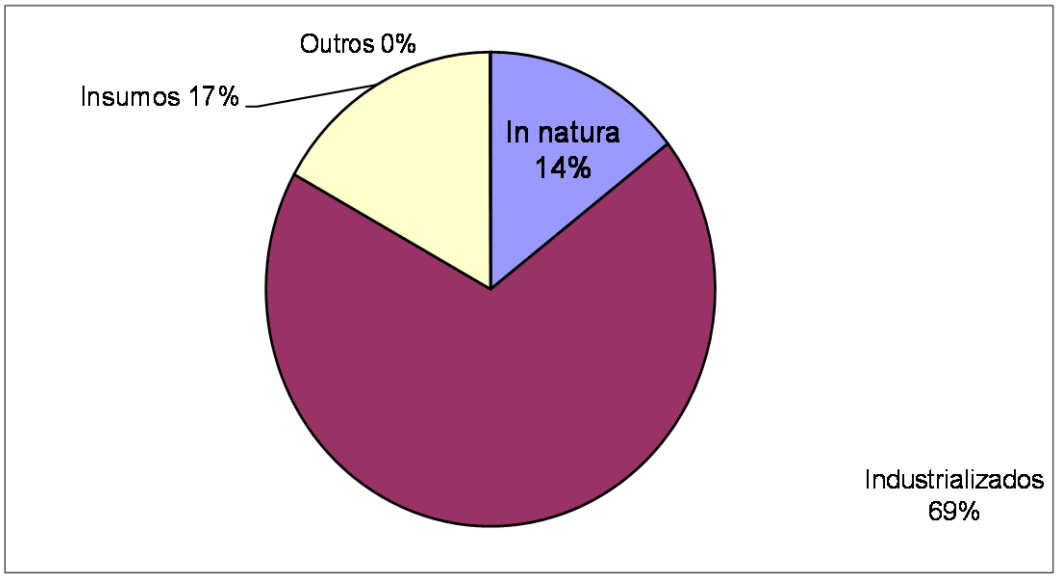


Gráfico 13 – Faturamento da Cocamar por setor em 2001

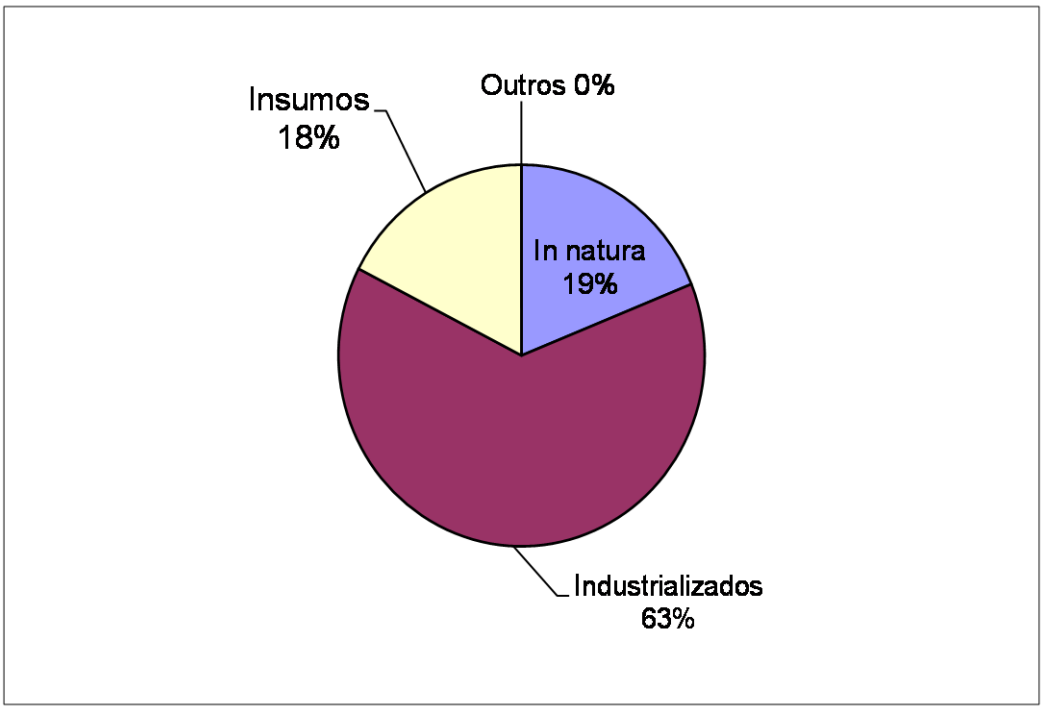


Gráfico 14 – Faturamento da Cocamar por setor em 2002

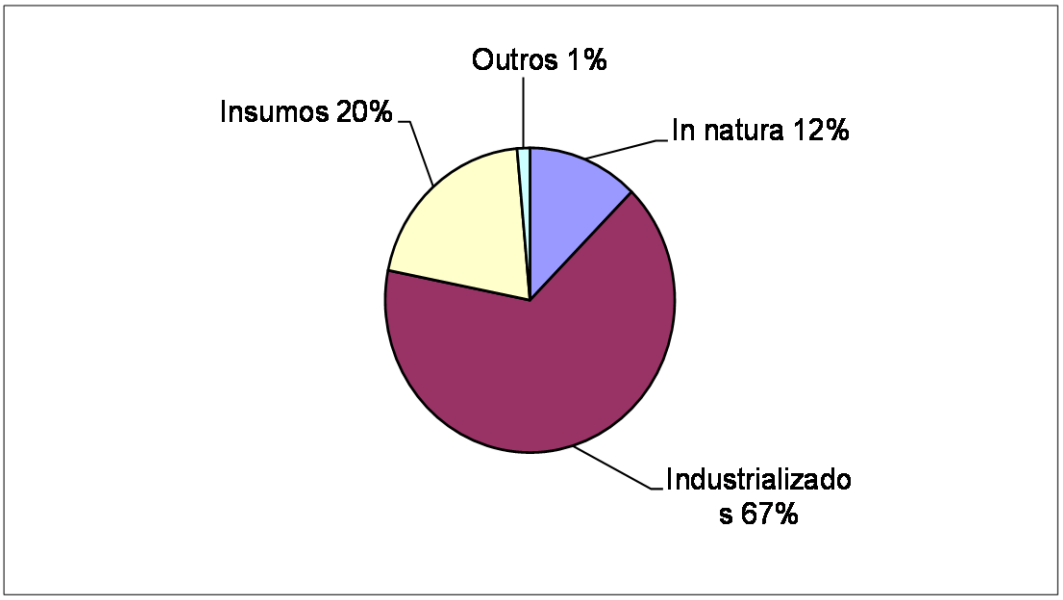


Gráfico 15 - Faturamento da Cocamar por setor em 2003

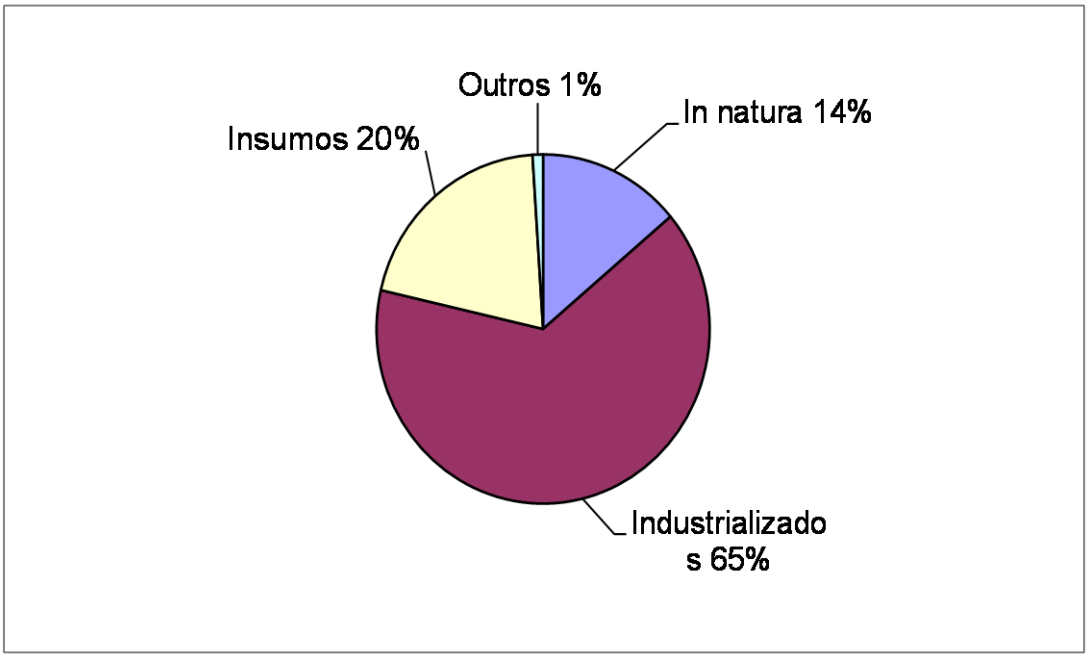


Gráfico 16 – Faturamento da Cocamar por setor em 2004.

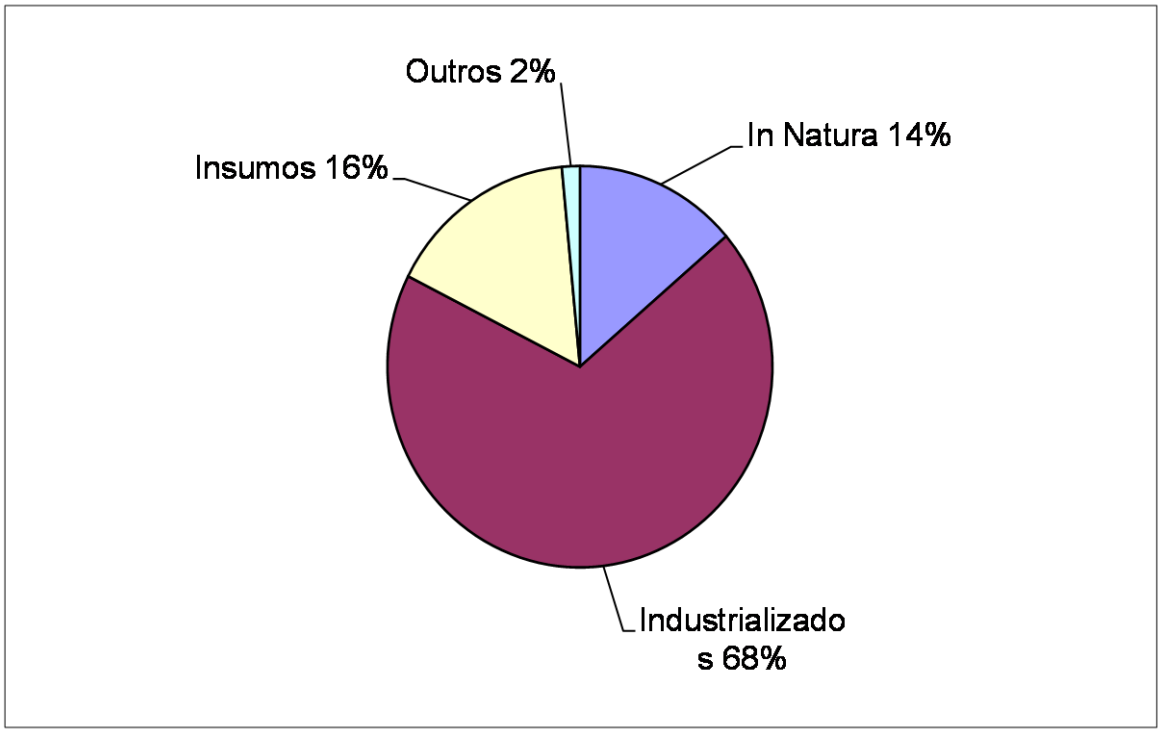


Gráfico 17 – Faturamento da Cocamar por setor em 2005.

Quadro 2 – Perspectivas para os próximos anos e objetivos apresentados pela Cocamar

1	Remunerar e fidelizar cooperados;
2	Procurar viabilizar economicamente o pequeno produtor cooperado;
3	Pesquisar e desenvolver novas culturas e novas formas de manejo;
4	Solidificar-se no mercado de varejo;
5	Pesquisar e desenvolver novos produtos e mercados;
6	Modernizar-se tecnologicamente;
7	Fortalecer a marca Cocamar.

8	Fortalecer sua participação no mercado interno.
9	Aumentar exportação.
10	Elevar o volume de recebimento de produtos agrícolas (Grãos/Café/Laranja).
11	Elevar o faturamento (R$ 1,5 bilhões nos próximos 5 anos).
12	Buscar novas formas de captar e aplicar recursos financeiros
13	Ter excelência na gestão, na produção e na logística.
14	Praticar a gestão social, ambiental e de recursos humanos.

Fonte: Cocamar.

*Nota: segundo resposta a um questionário enviado à vice-presidência da cooperativa em junho de 2006, que argüia sobre as estratégias de ação e perspectivas para o futuro da Cocamar.

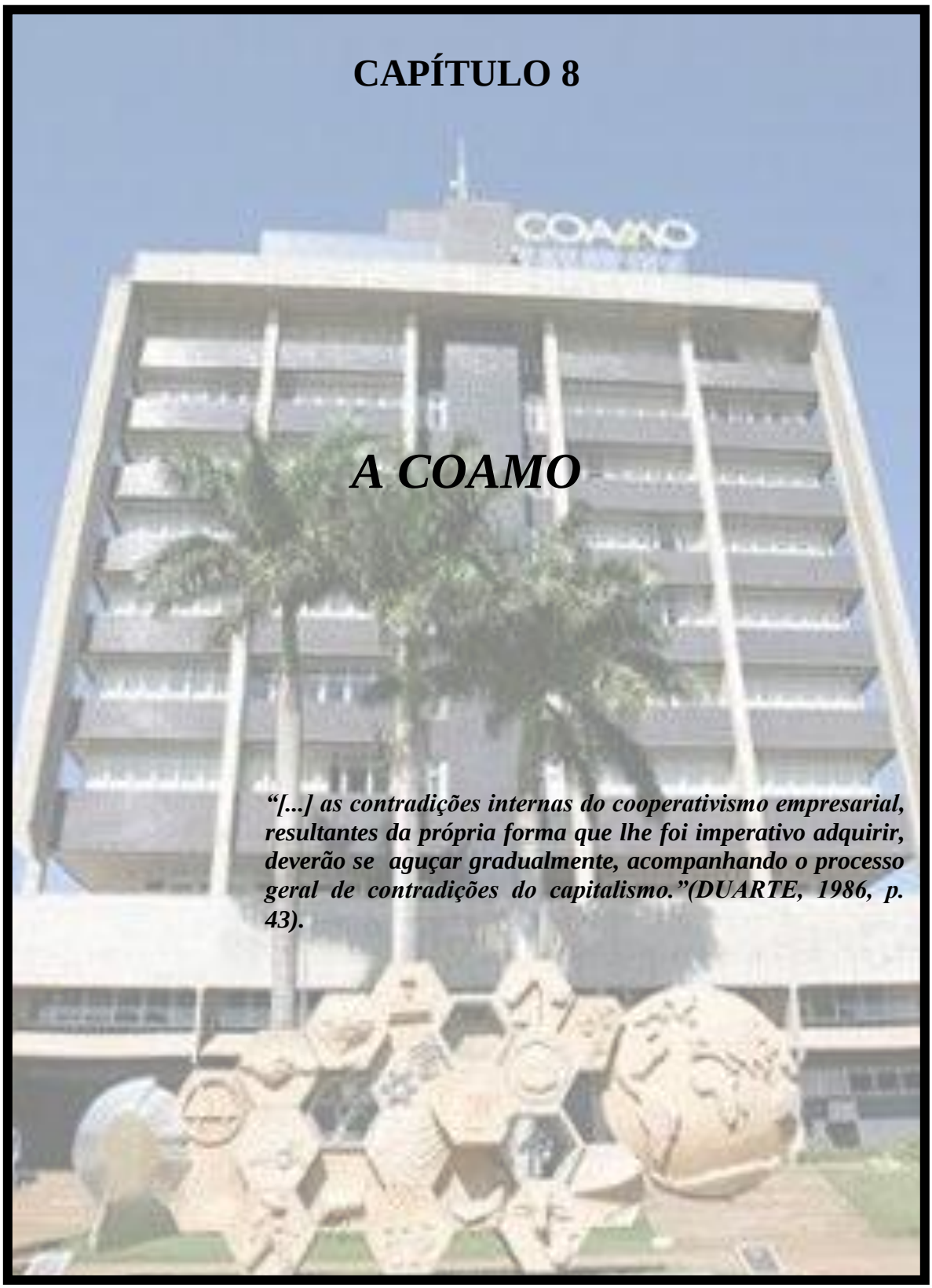
Filtrando o discurso da gestão e a linguagem "romântica" utilizada, quando a Cocamar apresenta suas estratégias de ação e perspectivas para os próximos anos (quadro 2), pode-se perceber que se trata de uma visão empresarial totalmente preocupada com a competitividade da cooperativa. Buscando diversificação para se consolidar no mercado e expandir os negócios em território nacional e em volume de exportações, a Cocamar atua com grande força em verticalização, processo que representou um salto para o crescimento de sua participação em diversas cadeias produtivas como a soja.

Entretanto, exposta à competição, a cooperativa, acaba lidando com os mesmos problemas das demais empresas. Um caso ilustrativo foi o fechamento da fiação de seda em maio de 2006, além da indicação de queda de receita e saída de outros setores (como a venda da destilaria de álcool).

> O ramo de fiação de seda representava menos de 1% do faturamento da Cocamar e era mantido por razões sociais. As máquinas serão vendidas e o grupo Bratac, maior empresa do segmento no país [...] A destilaria, apesar de rentável, precisa de investimentos para se tornar competitiva. [...] A Cocamar tem 6,8 mil cooperados e desde 2000 mantém investimentos superiores a R$ 20 milhões anuais. A previsão para 2006 era de R$ 25 milhões, mas devido à crise na agricultura a cooperativa irá reconsiderar seus investimentos. O grupo demitiu 200 funcionários e reduziu a participação no recebimento de algodão (LIMA, 2006, p. 13).

A Cocamar, recentemente, enfrenta os problemas oriundos de crises setoriais (como no caso da seda) focando seus esforços no ramo alimentício. Assim como algumas grandes multinacionais do setor agroindustrial. A associação da Cocamar à imagem (sobretudo conseguida com o varejo) de "indústria de alimentos" constitui então na estratégia empresarial de fixar aí seu "*core business*" (SIFFERT FILHO e FAVERET FILHO, 1998, p. 268). Esta posição, que não deixa de ser uma grande conquista da cooperativa, no entanto, tende a colocar outro problema em foco: a existência da cooperativa enquanto entidade que reúne interesses dos produtores associados á mesma.

A questão que se coloca então é como conduzir uma cooperativa cuja atividade principal é a industrialização (ver gráfico 17). Os cooperados teriam que ser encarados como um conjunto heterogêneo de "sócios" de um empreendimento agroindustrial. A expansão, por meio de lançamentos novos produtos no varejo denota que, tanto na diversificação como na especialização, dentro do processo de verticalização, há uma outra realidade colocada, muito distinta da expansão vertical dos anos 1970 e 1980. Trata-se aí de uma típica estratégia empresarial de "carteira" (SPARENBERGER, 2001, P. 55). Esse é um dos pontos a serem enfrentados diante da gestão empresarial e das dificuldades num mercado repleto de multinacionais.



CAPÍTULO 8

A COAMO

"[...] as contradições internas do cooperativismo empresarial, resultantes da própria forma que lhe foi imperativo adquirir, deverão se aguçar gradualmente, acompanhando o processo geral de contradições do capitalismo."(DUARTE, 1986, p. 43).

8. A COAMO

A Coamo foi fundada em Campo Mourão - PR, no ano de 1970, com a denominação de Cooperativa Agropecuária Mourãoense (desde 2003 passou a ser designada "Coamo Agroindustrial Cooperativa"). Essa região tivera sua colonização iniciada na década de 1930, com ocupação efetiva de glebas principalmente a partir dos anos de 1940. Interessante que a região recebia migrantes de duas frentes.

> A população que se deslocou para a área era procedente basicamente de duas frentes de expansão: uma proveniente do Norte e outra do Sul. A primeira, derivada das frentes colonizadoras do café e a segunda, oriunda dos dois estados meridionais (Rio Grande do Sul e Santa Catarina), composta por descendentes de colonos europeus (terceira e quarta geração), que impossibilitados de se reproduzirem socialmente nos minifúndios de origem de deslocaram para o Paraná. (HESPANHOL, 1993, p. 21-22).

Foi nesse espaço, com agricultura diversificada até a década de 1960 em que nasce a Coamo. Ela foi idealizada num período em que o ciclo da madeira havia se encerrado na região, e "havia a necessidade do desenvolvimento de uma agricultura sustentável[69]" (AZEVEDO e SHIKIDA, 2004, p. 273). O surgimento da cooperativa, inicialmente com 79 agricultores associados, representou um marco na região, que, a partir de então, teve sua agricultura direcionada pela introdução de novos produtos e técnicas de cultivo. A Coamo estimulou a produção de trigo na região de Campo Mourão nos anos de 1970 e logo em seguida a soja. (COAMO..., 2005). Um dos fatores responsáveis pelo êxito inicial da cooperativa nesse momento, pode ser encontrado nos estímulos ao setor cooperativista a partir da "Política Nacional de Cooperativismo" definida pela Lei 5764, que entra em vigor no ano de 1971 (HESPANHOL e COSTA, 1995, p. 375).

Diferentemente das várias cooperativas surgidas principalmente no norte paranaense, impulsionada pela cafeicultura (até mesmo definidas em sua maioria como

[69] Apesar de estranha a utilização do termo "sustentável", a idéia que os autores levantam é de uma prática agrícola mais eficiente e consolidada, mas sem nenhuma relação com o discurso de "sustentabilidade" da agricultura tão enfocada nos dias de hoje.

cooperativas de cafeicultores, como o caso da Cocamar), a Coamo nasce na perspectiva das lavouras modernas. Não apenas o momento em que surge, mas também as características regionais foram responsáveis pela pouca importância do café para essa área. Hespanhol (1993, p. 23-24) explica que na região de campo Mourão, além das limitações climáticas o caráter de transição, entre o norte e o sul, produziu na região uma diversidade agrícola, com a presença de uma policultura (milho, arroz, feijão, hortelã, café, algodão, café, algodão etc.), além da exploração madeireira e pecuária. Esse fato não ocorria no grande norte, predominado pelas lavoras cafeeiras.

Nesse período (meados dos anos de 1970) a Coamo ainda possuía características tipicamente comerciais, o que era predominante na estrutura cooperativa brasileira (DELGADO, 1985, p. 165). A expansão das atividades da cooperativa, seu crescimento horizontal (com ampliação no número de produtores associados e municípios atendidos), e vertical (no sentido da industrialização), caracterizou o início de um processo de transformação econômica do Paraná a partir de meados dos anos de 1970. A Coamo, então expande sua atuação na medida em que desenvolve sua estrutura física, amplia o número de entrepostos e investe na agroindustrialização. Os primeiros passos rumo ao crescimento começam ainda na década de 1970.

> O primeiro armazém graneleiro com capacidade para 500.000 sacas foi inaugurado em 1973 e neste ano entrou em funcionamento o laboratório de análise de sementes. Os primeiros entrepostos foram construídos em 1974 e em junho de 1975 começou a funcionar 64 o moinho de trigo Coamo. Em 1976 iniciou-se o recebimento de algodão e nesta época a área de atuação da cooperativa já abrangia 15 municípios. (PAULA, 2001, p. 63-64).

A expansão das cooperativas na agroindústria alimentar, após impulso dado pela modernização da agricultura e crescimento da cultura da soja, teve um significado decisivo na re-configuração da estrutura produtiva estadual (PEREIRA, 1995, p. 36). Ainda que outras grandes empresas de capital internacional adentrem o território

paranaense no período, as cooperativas foram agentes decisivos no processo, justamente pelas vantagens obtidas por políticas institucionais de crédito e financiamentos.

Assim, as cooperativas, industrializadas, atendem aos objetivos e estratégias do Estado e do grande capital (oligopolizado) são decisivas, no processo de modernização e diversificação da agricultura, pela adoção do pacote tecnológico da chamada "Revolução Verde" (PEREIRA, 1995, p. 37). Ao mesmo tempo, a integração de capitais e a ampliação das relações inter-setoriais, promovidas também pelas cooperativas representaram a caracterização do setor agroindustrial no Paraná. A Coamo, ao lado de outras cooperativas, desde o início, manteve-se como uma das empresas líderes no setor (MEDEIROS, 1997b, p. 8).

> A impulsão modernizante da agroindústria, capitaneada pelas iniciativas da estrutura empresarial cooperativista em operação no território estadual, é beneficiada pelo domínio exercido sobre a oferta de matéria-prima, pela expressiva capacidade de industrialização disponível, pela atuação regionalizada - facilitando a identificação de oportunidades - e pela sustentação em organizações avançadas (do ponto de vista gerencial e de capitalização), o que permite a alocação mais eficiente de recursos em integração e verticalização das cadeias. (LOURENÇO, 1998, p. 6).

Atualmente, a Coamo é a 30ª empresa no *ranking* geral das exportações brasileiras (COAMO, 2005, p. 8). Ela consolidou-se nesse início de século XXI, como a maior exportadoras de *commodities* agrícolas do Paraná.

> Essa Cooperativa conta atualmente com um quadro de 3,2 mil funcionários e 17 mil associados, atuando em 45 municípios nos estados do Paraná e Santa Catarina. A Coamo recebe atualmente cerca de 3,3% de toda a produção nacional de grãos e fibras e 14% da safra paranaense, sendo a maior cooperativa agrícola no ranking brasileiro. Atua no ramo agroindustrial, com a fiação de algodão, indústrias de óleo de soja e farelo, farinha de trigo e fábrica de margarina. Seu maior parque agroindustrial está situado em Campo Mourão (PR), mas também utiliza um sistema de terceirização junto a outras cooperativas e empresas industriais para atender a demanda do mercado (interno e externo).

(AZEVEDO e SHIKIDA, 2004, p. 273).

Atualmente totalizam 84 unidades de recebimento de produtos em 51 municípios do Paraná, Santa Catarina e Mato Grosso do Sul, com capacidade de armazenamento de 3,3 milhões de toneladas, estrutura que permite receber 3,9 milhões de toneladas de produtos entregues pelos cooperados, que correspondem a 3,3 % da produção nacional de grãos e fibras. Em expansão para fora do Estado do Paraná, a Coamo atua nos municípios de Abelardo Luz, Iguaçu, Ouro Verde e São Domingos no Estado de Santa Catarina e ainda em Amambai, Aral Moreira, Caarapó e Laguna Carapã no Mato Grosso do Sul (COAMO, 2005, p. 15 e 20). Toda essa área é administrada a partir da sede em Campo Mourão (figura 2).

Figura 2 – Estrutura organizacional da Coamo.
Fonte: Coamo.
Extraído de Souza (2000, p. 76).

O processo de verticalização da Coamo começa na década de 1980, e já no início dessa década há a instalação da fiação de algodão, da destilaria de álcool (desativada em 2001, ver foto 19), e também da indústria de esmagamento e produção de óleo de soja, consolidando a agroindustrialização da cooperativa.

Na mesma década (1980) a Coamo já avança na sua expansão horizontal inaugurando entrepostos em várias regiões do Paraná.

Foto 19: Destilaria de álcool da Coamo. Fonte: Coamo. Observação: Essa destilaria foi desativada no final de 2001, quando a cooperativa priorizou o setor de recebimento de soja e industrialização de oléo, mas o estímulo da produção de álcool gerado com os incentivos para a produção de biodiesel vem provocando interesse na Coamo.

A construção da infra-estrutura atual da Coamo consolida-se nos anos de 1990. A estrutura do seu parque industrial (foto 20), situado em Campo Mourão, manteve-se estável (praticamente não avançou fora da região de sua sede). A estratégia principal foi então a expansão horizontal.

Foto 20: Vista panorâmica do parque industrial da Coamo em Campo Mourão. Fonte: Coamo. Observação: A verticalização, ainda que importante para a cooperativa, que inovou inclusive produzindo margarinas (a primeira cooperativa a investir no produto), não expandiu em termos de instalações físicas (fixos no território) além do município de Campo Mourão.

Preocupada com o mercado internacional, a cooperativa, que acabou se tornando em números a maior empresa da iniciativa cooperativista da América Latina (SOUZA, 2000, p. 75), constrói seu território no Brasil até chegar a atingir níveis produtivos (volumes de produção comercializada e processada) extremamente significativos.

> A Coamo em 1990 adquiriu uma indústria de óleo de soja e um terminal portuário em Paranaguá, o que possibilitou no ano seguinte exportar os produtos dos cooperados como óleo, farelo de soja, café, algodão em pluma e fio de algodão para diversos países do mundo. (PAULA, 2001, p. 64).

A Coamo ainda conta com importantes financiamentos públicos em seus propósitos de expansão. Um exemplo dos novos investimentos em projetos da cooperativa pode ser observado nessa notícia vinculada pelo BNDES, em 04/06/2004:

> A Coamo Agroindustrial Cooperativa, fundada em 1970, atua em 47 municípios do Paraná e Santa Catarina, contanto com 17.946 associados, sendo que a maioria é proprietária de micro e pequenas propriedades agrícolas. Seu projeto tem como objetivo a implantação, expansão e modernização de unidades armazenadoras de produtos agrícolas em 14 municípios. O BNDES irá financiar a iniciativa com R$ 20 milhões, o

> que corresponde a 70% dos investimentos totais da cooperativa, que devem chegar a R$ 28,6 milhões. Atualmente a Coamo mantém 3.702 empregos diretos e, com o projeto, planeja criar mais 196 novos postos de trabalho.

Ao tornar-se um "gigante" do setor agroindustrial, através dos investimentos a Coamo colocou os próprios produtores associados na lógica competitiva do setor. E como participantes do conjunto do agronegócio, na medida em que um ou outro associado deixe, eventualmente, a cooperativa, mas continua com a atividade, acaba se inserindo do jogo de outra forma, como fornecedor de uma outra empresa do ramo.

Na Coamo o número de associados altera-se a cada ano e o crescimento numérico deve-se a presença cada vez mais de pequenos produtores. Como afirmam Gasques, Villa Verde; Oliveira (2004, p. 13): "No quadro de associados da Coamo, do total de 16.809[70] cooperados, 65,6% são produtores de até 50 hectares. A maior quantidade de cooperados (4.940) encontra-se no estrato de área de 21 a 50 hectares." Isso não representa, necessariamente, uma participação maior de pequenos produtores no volume produzido.

No entanto, a cooperativa enfatiza o seu papel social, atingindo diretamente muitas pessoas (mais de 100 mil) beneficiadas diretamente pelas ações da Coamo, como se observa nos números (quadro 3) apresentados pela Coamo.

Quadro 3 – Perfil geral da Coamo em 2005

COAMO EM NÚMEROS	
Cooperados (em milhares)	19,4
Funcionários[71] (em milhares)	4,2l
Faturamento (em bilhões de reais)	R$ 3,9
Unidades de recebimento (número)	90
Participação na produção agrícola do Brasil (em %)	3,3 %

[70] Como se pode notar esse número é menor que àquele apresentado um ano depois, em 2005.

[71] A Coamo adota o termo "colaboradores" para designar os funcionários. Tal prática de substituir o termo por esse é comum não apenas entre as cooperativas, mas em muitas outras grandes empresas que visam tratar o funcionário enquanto parte integrante da empresa e por isso teria seu papel valorizado. Uma típica estratégia administrativa de gerenciamento dos recursos humanos que acaba consistindo em uma forma de estimular os empregados para com isso obter mais eficiência e produtividade.

Participação na produção de grãos e fibras do Paraná (em %)	16%
Posição entre as empresas exportadoras brasileiras	30ª
Participação nas exportações cooperativistas brasileiras (em %)	24%
Participação nas exportações cooperativistas paranaenses (em %)	50%
Volume dos produtos exportados (em milhões de toneladas)	2,2
Valor da produção exportada (em milhões de dólares)	US$ 499,8
Eventos técnicos, educacionais e sociais para o desenvolvimento de cooperados e familiares (número)	1.458
Total de pessoas capacitadas em 2004 entre cooperados, familiares e funcionários de cooperados (número)	75.297
Valor de tributos e taxas gerados e recolhidos no exercício de 2004 (em milhões de reais)	R$146,9

Fonte: Coamo (2006).

Por outro lado, posição da Coamo no setor agroindustrial é consolidada por sua participação no complexo soja, que vai além do recebimento, industrialização e exportação dos do produto e derivados industrializados, chegando ao mercado de insumos, como sementes. A Coamo é a terceira maior produtora de sementes de soja do Brasil (MOTOMURA, 2005, p. 42).

Como a Coamo obtém na atuação direta com a produção agropecuária (sobretudo soja), a maior parte da receita, a queda de produção tende a representar também queda na mesma receita. Observando a variação da receita global da Coamo entre os anos de 2002 e 2005 nota-se que o impacto da queda é significativo (gráfico 18).

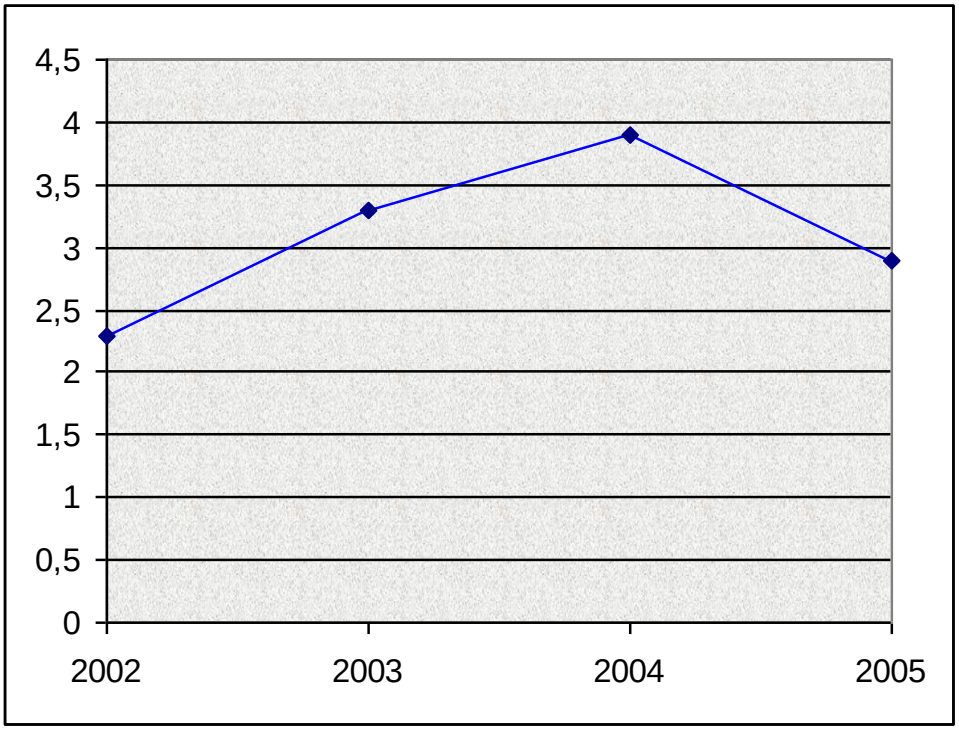


Gráfico 18 – Variação na receita global da Coamo entre os anos de 2002 e 2005 (em bilhões). Fonte: Coamo (relatórios 2004 e 2005).

Conseqüência imediata da queda de receita foi a queda nas sobras e lucro líquido e consequentemente redução no valor distribuído aos cooperados (foto 21 e gráfico 19). Por outro lado o patrimônio líquido da Coamo mantém-se estável.

Foto 21: Presidente da Coamo, Aroldo Gallassini entregando cheque a cooperado. Fonte: Coamo (2007). Observação: todos os anos, quase que como um "ritual" simbólico, a entrega das

sobras pela Coamo tem se transformado num evento da cooperativa, que se orgulha da sua capacidade de distribuir esse "lucro", o que não ocorre com muitas outras cooperativas agropecuárias paranaenses.

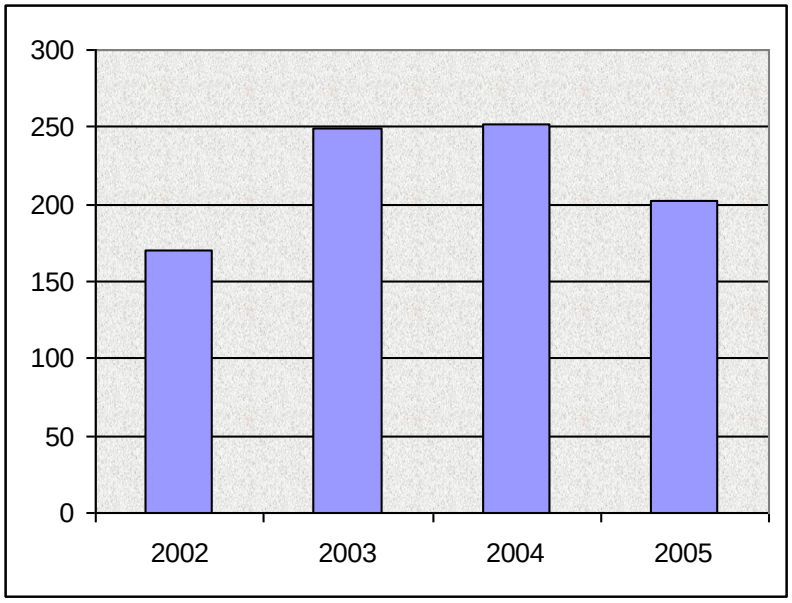


Gráfico 19 – variação no valor das sobras/lucro da Coamo entre 2002 E 2005
Fonte: Coamo (relatórios 2004 e 2005).

O ano de 2005 foi considerado difícil para a economia paranaense e da Região Sul do Brasil como um todo. O reflexo da queda do rendimento agrícola acabou sendo sentido em outros setores.

> O colapso provocado pela estiagem e pela queda de preço das commodities agrícolas puxou para baixo o desempenho do comércio sulino em 2005. Tome-se por exemplo o Paraná para entender os reflexos da crise no campo: os dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) apontam queda de 1% no comércio do Estado em 2005. A cooperativa Coamo, maior empresa comercial paranaense, teve retração de 36% no faturamento. (LORINI, 2006, n.p.).

Contudo, o ano de 2006 é considerado de recuperação do setor agropecuário no Paraná, principalmente para as cooperativas. Enquanto no Paraná houve uma redução de 0,21% no total das exportações do Estado comparado ao período anterior

(2005), as exportações das cooperativas agropecuárias paranaenses tiveram um aumento de 24,9% em 2006 (comparado a 2005) com destaque para açúcar, álcool, soja em grão, frango congelado, café, farelo de soja e milho, totalizando US$ 852,9 milhões (COOPERATIVAS..., 2007).

Como se pode perceber, o crescimento ou a redução no conjunto da grande produção agropecuária e agroindustrial no Paraná pode ser detectado na participação de cooperativas como a Coamo. Considerando fato das cooperativas concentrarem grande fatia do mercado do chamado agronegócio e da Coamo constituir-se de longe a principal cooperativa do Paraná, em termos de volume exportado e receita, é perfeitamente lógico que a mesma sirva como termômetro do setor.

8.1 Estratégias e territorialidade da Coamo

Na sua expansão horizontal a Coamo aumenta também sua capacidade instalada, obviamente pela ampliação de sua estrutura. Esta seria então uma decisão estratégica do aumento da "capacidade".

> Capacidade está relacionada com as decisões a respeito de instalações, sendo determinada pela planta industrial, equipamentos e recursos humanos. Envolve em como adaptar-se às demandas cíclicas e como utilizar a capacidade como fator influenciador nas decisões tomadas pelos competidores. (BAZOTTI, 2001, p. 30).

De acordo com o Superintendente administrativo, Sr. Antonio Sergio Gabriel, em entrevista[72] realizada na sede da Coamo (foto 22), em Campo Mourão (no dia 22 de agosto de 2005),as decisões tomadas pela Coamo, em direção a novos investimentos, procuram respeitar o sentido de ser da cooperativa, sendo assim, a ligação com o cooperado e os produtos com os quais estes trabalham devem orientar também as iniciativas de

[72] Foi realizada uma entrevista com o Superintendente Administrativo da Coamo, Sr. Antonio Sergio Gabriel, em sua sala na sede da cooperativa em Campo Mourão – PR, no dia 22 de agosto de 2005. Esta permitiu uma visão das estratégias de crescimento da cooperativa.

diversificação.

Foto 22: Sede Administrativa da Coamo. Fonte: Coamo. Observação: diferentemente de outras cooperativas (como a Cocamar) a Coamo possui sua sede administrativa bem longe das instalações industriais, num majestoso edifício de dez andares localizado no centro da cidade de Campo Mourão.

A Coamo adota uma estratégia de expansão horizontal e o seu crescimento em área de atuação, que abrange boa parte do território paranaense avançando também nos estados de Mato Grosso do Sul e Santa Catarina, demonstra esse fato. Segundo o Sr. Antonio Sergio Gabriel, essa estratégia, a qual ele denomina "diversificação regional", permite que haja uma compensação quando problemas em certas áreas (como efeitos climáticos, por exemplo) promovam perdas de ou redução no volume de produção esperado. Assim, haveria uma compensação pela produção de outras áreas, um equilíbrio. O Sr. Gabriel enfatiza a estabilidade como característica da Coamo.

Questionado sobre o diferencial da Coamo diante das outras empresas, o que manteria a consolidação da cooperativa diante dos produtores, o Sr. Antonio Sergio Gabriel aponta que esse diferencial está no próprio princípio cooperativista. Segundo ele, enquanto as empresas "mercantilistas" visam apenas o lucro, a ampliação do capital investido, as cooperativas atuam no sentido de levar o bem estar ao produtor cooperado, contribuindo para que os mesmos disponham de melhor qualidade de vida, com apoio total da cooperativa nas suas atividades de produção e comercialização. O cooperado representa assim, um membro essencial da instituição, enquanto que numa empresa não cooperativa, ele é mero cliente.

Com relação à concorrência da Coamo com outras empresas que atuam no setor, sobretudo na comercialização de grãos (como soja e milho), muitas dessas empresas são também clientes da Coamo, compram também da cooperativa. Para a Coamo torna-se vantajoso, em muitos casos, essa relação de comercial com empresas, que também disputam produtores com a mesma, pois em situações conjunturais desfavoráveis a venda do produto, internamente, para o processamento nessas empresas pode ser mais rentável que a exportação direta.

Importante lembrar que na cadeia produtiva da soja (que representa o principal eixo de ação da cooperativa) a agroindustrialização significou uma autonomia para a cooperativa que atua em todas as etapas, desde a produção de soja (com a produção de sementes) até o esmagamento, produção de óleos e margarina.

A Coamo adota como uma das metas, fortalecer o capital fixo (seu patrimônio é de quase um bilhão de reais). 51% dos ganhos anuais da cooperativa é reinvestido, transformado em fundos indivisíveis ou entra no capital de giro. Isso permite a estabilidade administrativa, que de acordo com Sr. Antonio Sergio Gabriel, é a garantia que a cooperativa não fique dependente do capital dos cooperados, que no saldo final acaba sendo insignificante diante de toda estrutura da cooperativa. O restante das sobras fica sob a decisão da assembléia que pode permitir que parte seja também incorporado aos fundos indivisíveis antes de serem totalmente distribuído entre os cooperados. Entretanto a participação dos cooperados, como membros da cooperativa, envolve ainda a participação nas “perdas” se houver. O compromisso do cooperado é assumir os ganhos e as perdas da cooperativa.

Sobre a orientação aos cooperados, o Sr. Antonio Sérgio Gabriel diz que além de todo atendimento técnico, com assistência gratuita, a Coamo organiza periodicamente, reuniões no campo, que buscam aproximar o cooperado da cooperativa, levando a Coamo a conhecer melhor os cooperados e aos cooperados participarem e se integrarem às decisões e rumos que a cooperativa toma. Dessa forma, a participação não se limita às assembléias, e esse contato efetuado no campo, local em que a produção acontece, tornando mais efetiva essa aproximação.

Por fim, a visão de “Coamo” apresentada, é de uma empresa que almeja

um crescimento cada vez maior, adotando uma expansão horizontal, mas também atuando cada vez mais integrada ao conjunto de cadeias produtivas que atua. O superintendente mostra exemplos, como o caso da inserção da Coamo com produtos da cadeia soja introduzidos no mercado europeu, onde a Coamo acaba concorrendo com empresas como a própria Bunge e Cargill.

A diretoria da cooperativa orgulha-se em ressaltar o gigantismo da Coamo, por exemplo lembrando que trata-se da maior exportadora do Paraná (cooperativa) e uma das maiores do Brasil (premiações).

Questionado sobre a produção de insumos, o Sr. Gabriel explicou que a Coamo atua somente no ramo de produção de sementes. Em relação a uma indústria de fertilizantes, já pensada, considerou-se inviável pois a compra de matéria prima viria de concorrentes como a Cargill. Ele coloca que Coamo não é multinacional: "pra brigar com os grandes, tem que ser grande" e a cooperativa deve ser grande por fora e pequena por dentro" (próximo ao cooperado). Sobre a qualificação do cooperado e os ganhos de escala, ele afirma que o grande é mais importante, pois o custo que um pequeno tem para a cooperativa é o mesmo que o grande. "Todos são iguais a medida em que se igualam". Pagar o mesmo preço a quem entrega bem menos é custoso a cooperativa.

Em menor proporção, outros produtos são industrializados pela Coamo, como café e farinha de trigo, que utilizam de estrutura terceirizada, de outras empresas e/ou cooperativas no processo.

Uma análise inicial das informações fornecidas pela Coamo e do relato apresentado pelo seu Superintendente Administrativo deixa claro que as estratégias de crescimento da cooperativa são pautadas na expansão entre os maiores produtores, que por si só representam ganhos de escala. Desse modo, os pequenos produtores associados seriam perfeitamente dispensáveis, ainda que os mesmos representem o maior volume de cooperados. Por outro lado, as outras empresas (desde as *tradings* agrícolas multinacionais até mesmo as menores cerealistas) teriam nesta fração de pequenos e médios produtores seus potenciais clientes.

No que diz respeito à diversificação e ampliação da gama de produtos industrializados, a Coamo volta-se a um determinado segmento alimentício que busca

aproximar novos produtos com aqueles trabalhados há mais tempo. Por exemplo, dos óleos vegetais às margarinas e maioneses. A idéia seria completar o rol atendendo a um certo grupo de consumo. Seria uma estratégia empresarial típica, como aponta Sparemberger (2001, p. 35):

> É o posicionamento baseado nas necessidades, o que vem ao encontro à segmentação tradicional. Aparecendo quando há um grupo de clientes com diferentes necessidades e o desenvolvimento de um conjunto de atividades apropriadas, podem servir melhor aquelas necessidades do grupo de consumidores selecionados.

Nesse sentido, a Coamo (segundo seu superintendente administrativo, Sr. Gabriel) estuda inserir produtos como salame e mortadela, ainda que parte dessa produção seja industrializada por terceiros, ação já utilizada na produção de farinha de trigo e café. Para tanto tem estimulado cooperados a diversificar as atividades com a criação de suínos, por exemplo. Desse modo a busca pela especialização, centrando as atividades da empresa no seu "*core business*", constitui outra importante estratégia empresarial utilizada (SIFFERT FILHO; FAVERET FILHO, 1998, p. 268).

Essas estratégias, que são administrativas, acabam por interferir diretamente nos rumos que toma a cooperativa. Esta privilegia a ampliação maximizar as oportunidades de aproveitamento dos recursos que dispõe, do mesmo modo que ocorre com as grandes empresas.

Por outro lado, há a participação da Coamo no programa nacional para desenvolvimento do chamado "biodiesel" (BIOCOMBUSTÍVEIS..., 2006), produzindo em sua unidade piloto em Campo Mourão vários lotes de biodiesel a partir do óleo de soja e etanol. Esse fato demonstra a importância das cooperativas agropecuárias para as políticas públicas que buscam energias renováveis. Como o biodiesel (figura 6) é elaborado a partir da combinação de álcool e óleos vegetais, a produção de matéria-prima pode ter assim a colaboração das cooperativas. Por outro lado, a Coamo coloca como condição favorável do Brasil, para produção de culturas que forneceriam matéria-prima ao biodiesel, o potencial

da expansão agrícola nos cerrados[73] (BIOCOMBUSTÍVEIS..., 2006), e também o teor de óleo dos produtos (tabela 10).

Tabela 10* - Teor e rendimento de óleo dos produtos

	TEOR DE ÓLEO (%)	RENDIMENTO DE ÓLEO (Kg/ha)
Soja	19	570
Algodão (caroço)	20	600
Amendoim	50	800
Girassol	45	675
Colza / Canola	40	750
Mamona	45	675
Palma	25	5.000

Fonte: Coamo (2006). Extraído de Biocombustíveis... (2006)
*Nota: a tabela original é apresentada pela Coamo com o título: "Por que produzir biodiesel".

Duas indagações podem ser extraídas dos dados da tabela 10. A Primeira seria em relação à soja, que mesmo não sendo o produto de maior teor de óleo é imensamente superior em termos de área cultivada no Brasil. Produtos como a canola, mesmo com teor bem superior de óleo se comparado à soja, tem o óleo vendido a um preço muito mais alto justamente devido à reduzida produção. A outra questão seria quem realmente ganharia com o biodiesel e o chamado H-bio (figura 3). Vidal (2006) aponta para as multinacionais do agronegócio como as grandes beneficiadas (e, por isso, manipuladoras do processo de produção de biodiesel). No entanto a Coamo vem buscando, como estratégia competitiva, se inserir também nesse mercado já que atua tanto com soja e produção de óleos vegetais, como também com o álcool (componente do biodiesel).

[73] Ver tabela 13 em anexo.

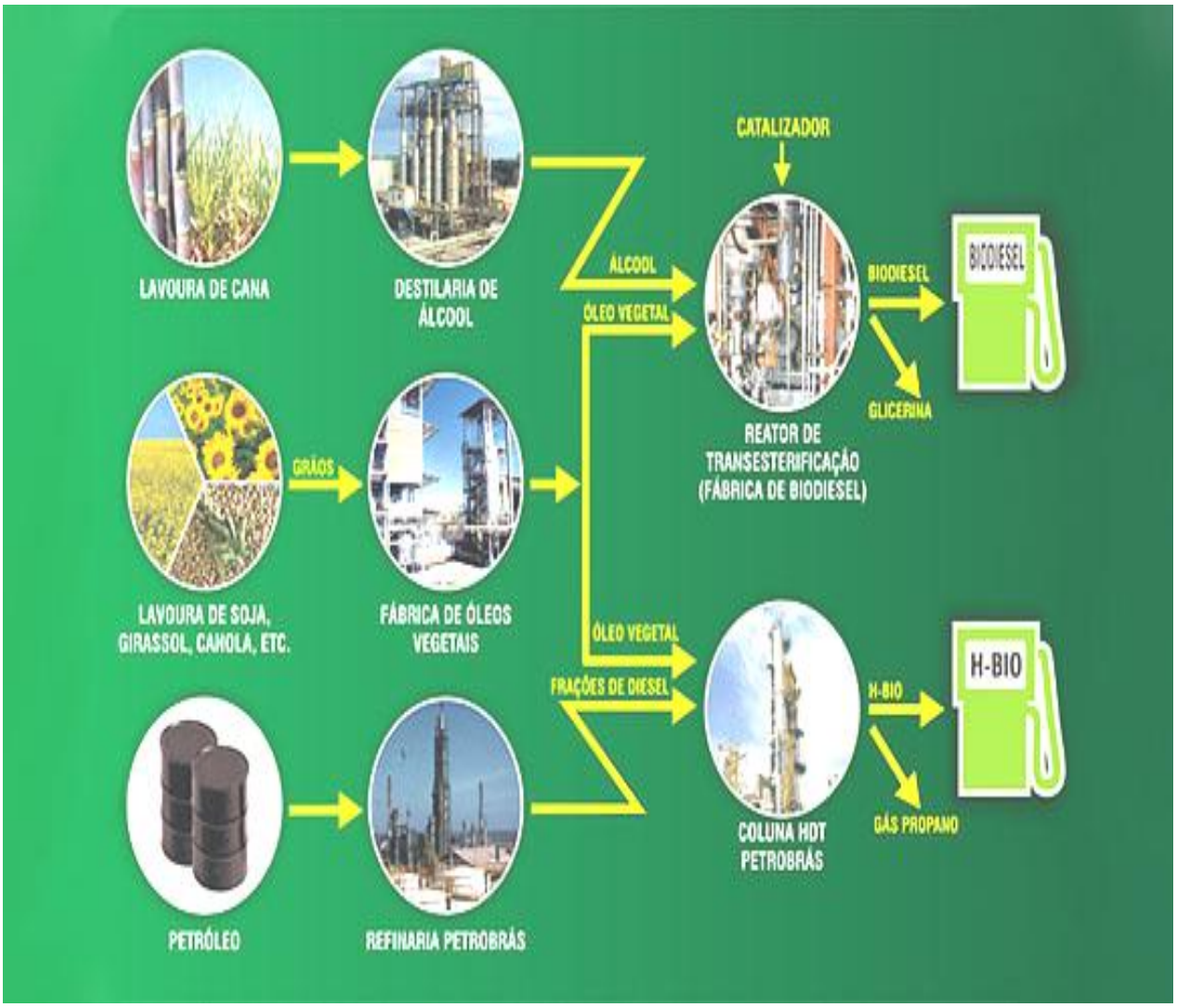


Figura 3 – Esquema de produção de Biodiesel e H-Bio.
Fonte: Biocombustíveis... (2006).

A gestão cooperativa acaba sendo um detalhe a mais, entretanto trata-se de um diferencial importante que oferece certas vantagens (menos impostos e mais crédito oficial por exemplo) mas também limitações.

O desenvolvimento diferenciado entre as cooperativas, além das suas estratégias, é influenciado diretamente pela diferenciação na formação sócio-espacial dos espaços paranaenses.

CAPÍTULO 9

COMPARATIVO ENTRE AS ESTRATÉGIAS DA COCAMAR E DA COAMO

“*Não somos contra a modernização, a especialização das áreas agrícolas de acordo com a vocação que apresentam, muito menos contra o aumento da produtividade, com a introdução e desenvolvimento do uso de adubos e inseticidas. Achamos, porém, que as programações para o desenvolvimento agrícola deveriam levar com conta o impacto ecológico e o impacto social.”*

(ANDRADE, 1977, p. 79).

9. COMPARATIVO ENTRE AS ESTRATÉGIAS DA COCAMAR E DA COAMO

Cocamar e Coamo representam juntas duas das maiores empresas em faturamento, no setor cooperativista.

> [...] Cocamar, com sede em Maringá, e a da Coamo, com sede em Campo Mourão. Tais cooperativas fazem parte de um conjunto de 194 filiadas à Organização das Cooperativas do Estado do Paraná (Ocepar). Desse total, 64 são cooperativas agropecuárias e representam 85% do faturamento total das cooperativas. No ano de 2002, o faturamento do sistema cooperativo no Paraná foi de R$ 10,6 bilhões, e predominam entre os associados produtores de pequeno porte [...]. (GASQUES, VILLA VERDE; OLVEIRA, 2004, P. 11).

Considerando o total de faturamento das cooperativas, que não incluem apenas as agropecuárias, pode-se fazer uma comparação com os valores da Cocamar e Coamo.

Ao analisar (comparativamente) as cooperativas Cocamar e Coamo, se percebe, inicialmente, as diferenças de estratégias de crescimento. A expansão da Cocamar se caracteriza por grandes investimentos em atividades industriais, que demonstram uma clara opção pela verticalização. Enquanto a Coamo, ainda que também haja se expandido com agroindustrialização, optou por um crescimento horizontal que atingiu áreas que extrapolam o território paranaense.

As razões pela qual a Cocamar passou a dedicar-se mais intensamente à agroindustrialização que a Coamo (que também começa a industrializar-se no mesmo período) passam pelos direcionamentos históricos tomados nos anos de 1970. Estes iniciam com a diversificação, como relato apresentado por Recco (2003. p. 38):

> Entrando a soja na linha de recebimento, começa efetivamente a diversificação na cooperativa. Do café para o algodão, agora para a soja e daí para a frente, passar a operacionalizar com trigo, cereais e outros produtos cultivados pelos associados, foi questão de tempo. No mesmo terreno onde no verão os associados cultivavam soja, poderiam cultivar trigo no inverno, usando ainda as mesmas máquinas para os dois cultivos. Por extensão, ao cooperativa ao se estruturar para receber soja, automaticamente estaria se estruturando para receber também o trigo. Com detalhe: a essa altura, uma vez dispondo do armazém para a estocagem do trigo, no período em que a

> soja já havia sido comercializada, a cooperativa passou a ser requisitada pelo governo federal a participar da política voltada ao produto, coordenada pelo CTRIN. O trigo passou a ser comprado pelo governo, através do Banco do Brasil, ficando as cooperativas, no caso específico de Maringá a Cocamar, encarregada do seu recebimento e armazenagem, tendo ainda a incumbência de prestar assistência técnica ao produtor. Entrando o trigo e a soja e uma série de outros produtos na linha de recebimentos, a Cocamar não estava tendo outro caminho a não ser expandir sua estrutura e adaptar-se aos novos tempos.

Enquanto a Cocamar avançou da cafeicultura para a diversificação marcada pela introdução da soja, a Coamo, por outro lado surge com a perspectiva de promover a diversificação com a própria soja no início da década de 1970. Pode parecer um detalhe insignificante, mas considerando uma empresa que já tinha cerca de dez anos de existência atuando somente com cafeicultores[74] e atravessando constantes crises, adota estratégias que transformam por completo suas bases gerenciais, o impacto gerado no seu desenvolvimento acaba ocorrendo de modo intenso. O apoio institucional em termos de créditos e financiamentos foi decisivo para os propósitos de crescimento da Cocamar.

Tanto a Cocamar como a Coamo utilizaram dos recursos, no início, na ampliação e construção de infra-estrutura para recebimento de grãos. Verifica-se, no entanto, que no caso da Cocamar a área de abrangência não atingia regiões muito distantes, ficando restrita às mesorregiões Norte Central e Noroeste do Paraná (foto 23). A instalação de entrepostos da Coamo muito além de sua região de origem, ainda nos anos 1970, demonstra o contraste entre a mesma e a Cocamar, bem menos agressiva em termos de expansão horizontal.

[74] Para a mudança no perfil dos cooperados foi necessária uma alteração nos estatutos da Cocamar. De acordo com Recco (2003, p. 38): "Em 1974, foi feita a primeira reforma nos Estatutos Sociais da empresa. A maior novidade ficou por conta do artigo que tratava do quadro de associados onde, no lugar de apenas produtores de café, passaram a ter condições de ingressar na cooperativa, quaisquer produtores rurais, mesmo não sendo proprietários da terra."

Foto 23: Secador e graneleiro da Cocamar na região de Maringá. Fonte: Cocamar. Observação: ao priorizar a diversificação e verticalização em várias cadeias produtivas simultaneamente, a Cocamar restringiu sua territorialidade, no sentido de instalação dos fixos, aos municípios mais próximos, respeitando sua área de atuação original. A expansão no Noroeste é fruto da aquisição da estrutura de antigas cooperativas.

Isso significa que a territorialidade destas cooperativas ocorre de modo diferenciado. A Cocamar acaba por também atingir várias partes do território nacional, mas a partir dos mercados que alcançam seus produtos industrializados. Já a Coamo possui, além disso, uma territorialidade física concreta embasada na construção de unidades de recebimento de produção em várias partes do Paraná, em parte de Mato Grosso do Sul e Santa Catarina.

Os perfis recentes das duas cooperativas (quadro 4) refletem a condição da Cocamar, muito inferior à Coamo em termos de movimento de capital e geração de receita, apesar da primeira ser reconhecidamente uma das cooperativas mais industrializadas do Brasil.

Quadro 4 – Perfis da Coamo e Cocamar em 2005

DESCRIÇÃO	COAMO	COCAMAR
Apresentação	A Coamo recebe cerca de 3,5 da produção nacional de grãos e fibras e 17% da safra paranaense. Atua em 47 municípios do Paraná, Santa Catarina e Mato Grosso do Sul. Ela tem um parque industrial na sede, em Campo Mourão (PR), formado por indústria e refinaria de óleo, fiação de algodão, usina de álcool anidro e hidratado, moinho de trigo, fábrica de margarina e gorduras vegetais.	A Cocamar foi fundada em 1963 por um grupo de produtores de café e hoje é uma das maiores cooperativas da América Latina. Os associados produzem, industrializam e vendem derivados de soja, café, laranja e cana-de-açúcar. A empresa é dona das marcas Cocamar, Suavit, Maringá e Purity.
	Endereço (sede): Rua Fioravante João Ferri, 99 – Jardim Alvorada – Campo Mourão – PR. Razão Social: Coamo Agroindustrial Cooperativa	Endereço (sede): Estrada Oswaldo de Moraes Corrêa, 1.000 – Maringá – PR. Razão social: Cocamar Cooperativa Agroindustrial
	Diretor-Presidente: José Aroldo Gallassini	Diretor-Presidente: Luiz Lourenço
Posição entre as 500 maiores empresas brasileiras	105	351
Vendas (em US$ milhões)	1.160,0	379,2
Lucro líquido ajustado (US$ milhões)	66,0	2,8
Ações na bolsa	Não	Não
Patrimônio Líquido ajustado	488,1	116,9
Rentabilidade do patrimônio líquido ajustado (%)	12,6	2,4
Liquidez geral (nº índice)	1,8	0,6
Endividamento geral (%)	12,9	31,6
Riqueza criada (U$ milhões)	219,3	53,7
Número de empregados	4.097	3.319
Salários (U$ milhões)	28,4	23,4
Impostos sobre vendas (U$ milhões)	28,4	14,1
Margem de vendas (%)	5,7	0,7
Giro do ativo (nº índice)	1,3	1,2

Liquidez corrente (nº índice)	2,3	1,1
Variação dos investimentos no imobilzado (%)	16,8	9,7

Fonte: Exame ("Melhores e Maiores"). Disponível em: < http://app.exame.abril.com.br/mm/resultComparaEmpresa.do >. Acesso em: 23/01/2007.

Avaliando os resultados de 2005, outro dado, não constante no quadro 4, é em relação à variação nas vendas. Tanto a Coamo como a Cocamar tiveram reduzidos os volumes de vendas (quadro 5). No entanto a Cocamar teve uma perda menor.(-35,7 da Coamo e -22,0 da Cocamar). Isso se explica pelo fato da Coamo depender muito mais da comercialização direta de *commodities* agrícolas (principalmente soja) em relação à Cocamar. Esta, por sua vez, concentra boa parte da receita nos produtos industrializados.

Quadro 5 – Desempenho parcial da Cocamar e da Coamo em 2006.

	COCAMAR	**COAMO**
Faturamento global	R$ 874 milhões	**R$ 2,66 bilhões**
Sobras líquidas	R$ 72,7 mil	**R$ 190 milhões**
Recebimento total de produtos	**720, 5 mil toneladas***	**3,69 milhões de toneladas**

Fonte: relatórios 2006 das gestões da Cocamar e Coamo.
Nota:
*Os valores do recebimento de laranja, que corresponde a menos de 70 toneladas não foi incluído. Também não estão somados os valores referentes ao recebimento de trigo e canola no ano de 2006, que não foram divulgados pela Cocamar.

A redução do faturamento da Cocamar em 2006 em relação ao período anterior, deve-se a fatores como a política cambial, com a desvalorização em moeda nacional e a cotação de commodities como soja, já que a estiagem que reduziu em 30% a safra regional. (COCAMAR, 2007).

No caso da Coamo, também houve uma redução, de 9,2 % e a justificativa para a mesma é semelhante à da Cocamar. Mas o segundo o presidente da cooperativa, José Haroldo Gallassini, a degradação "em geral" do setor agropecuário em 2006, teria sido responsável por esse desempenho ruim:

> Esta deterioração aconteceu em decorrência de diversos fatores, dentre os quais podemos destacar: 1) o elevado custo para a formação da lavoura em comparação com o preço de comercialização, fruto da valorização acentuada do real em relação ao dólar; 2) os altos custos financeiros pelo crédito privado restritivo e o oficial seletivo; 3) a queda da produtividade, pela combinação de adversidades climáticas e do avanço da ferrugem asiática; 4) a redução significativa da receita provocada pela valorização do real e pelo menor consumo das principais commodities agrícolas, em razão da febre aftosa nos Estados do Mato Grosso do Sul [...] Somados a estes fatores, a carga tributária excessiva, a falta de investimentos em infra-estrutura e a lentidão de medidas de socorro por parte do governo federal, resultou numa combinação explosiva que desencadeou uma das maiores crises agrícola da história brasileira. (GALLASSINI, 2007, n. p.).

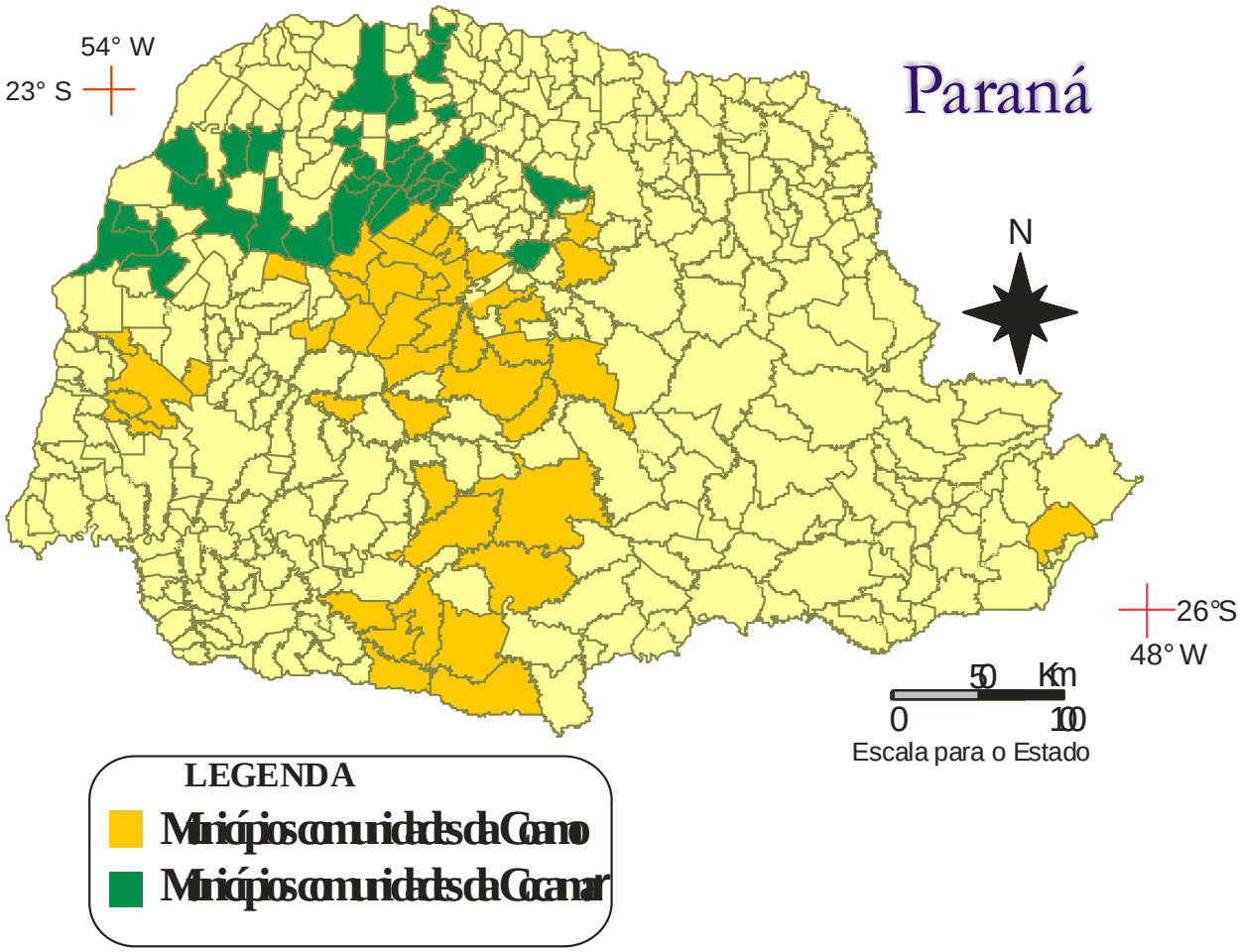
Quando se analisa as estratégias planejadas para 2007 as duas cooperativas (Cocamar e Coamo) pretendem privilegiar a venda de produtos industrializados que fabricam (INDUSTRIALIZADOS..., 2006). A pretensão da Cocamar é lançar novos sabores de sucos e bebidas à base de soja, (como chocolate e goiaba). Apenas a produção de óleo vegetal da Cocamar, (entre as dez marcas mais vendidas do País) é de 350 mil unidades diárias. Outra estratégia da cooperativa é que esta decidiu sair do segmento de industrialização da cana-de-açúcar, concentrando suas atividades nos grãos e derivados, principalmente. Hoje a Cocamar é considerada a cooperativa mais agroindustrializada do país com mais de 30 unidades industriais.[75]

Coamo e Cocamar, juntas, são responsáveis por uma vasta área do território paranaense, abrangendo municípios de várias mesorregiões geográficas, com unidades instaladas (mapa 12). Essa abrangência é ainda maior se considerarmos a participação indireta de produtores de outros municípios.[76]

[75] Essa informação é destacada nas publicações da Cocamar, bem como no web site da cooperativa.

[76] Em termos de escala, a entrega da produção em um determinado município pode ser facilitada com a presença de um entreposto num município vizinho, na medida em que a proximidade da propriedade com relação à sede do município em que está localizada nem sempre é maior que com outros municípios do entorno.

MUNICÍPIOS PARANAENSES COM UNIDADES DA COAMO E DA COCAMAR



Mapa 12 – **Paraná : Municípios com unidades da Cocamar e da Coamo**
Fonte: dados da pesquisa. Organização: S. Fajardo**.**
*Nota explicativa: as unidades podem ser compostas por escritório, loja agropecuária, armazém ou silo para recebimento de produtos e/ou indústria. Uma determinada unidade obviamente pode atender mais de um município, assim, vários municípios com cooperados atendidos não necessariamente possuem unidades.

Já a Coamo, com a ampliação do terminal próprio da cooperativa no porto de Paranaguá, teve a capacidade estática aumentada em 75 mil toneladas de grãos, totalizando 178 mil toneladas. A cooperativa também investiu em alguns entrepostos e unidades industriais que tiveram sua capacidade ampliada.

A Coamo, mesmo com a estratégia de expansão horizontal (foto 24), tem na área de área de industrializados 40% do seu faturamento, com o esmagamento de soja para a

produção de óleo bruto e refinado, farelo, margarina, gordura vegetal, além de farinha de trigo e café em pó. A cooperativa deve receber na safra 2006-2007 uma produção de soja em torno de 4,1 milhões de toneladas, um volume maior em comparação ao da última safra.

Foto 24: Entreposto da Coamo no município de Cantagalo – PR. Fonte: Coamo. A Coamo continua inaugurando entrepostos bem distantes da sua área original de atuação. No caso do entreposto da foto, em Cantagalo na Mesorregião Centro-Sul Paranaense, o mesmo foi inaugurado no início de 2006.

Com objetivo de ampliar o faturamento a Cocamar esperam driblar as dificuldades focando-se as atividades nos segmentos que geram mais lucro: grãos e produtos de varejo (por isso a saída estratégica da cadeia sucro-alcooleira). A queda de faturamento ocorreu em função de alguns fatores como as condições climáticas desfavoráveis que prejudicaram as três últimas safras agrícolas e a desvalorização do dólar que reduziu o ganho dos produtores cooperados. A cooperativa teve que adotar medidas visando uma reestruturação.

> A cooperativa vendeu a sua destilaria de álcool que fica em São Tomé, para o Grupo Santa Terezinha, em uma negociação que iniciou em maio e acaba de ser concluída. Segundo o presidente da Cocamar, Luis Lourenço, a estratégia de deixar a atividade da cana contribui para evitar novos gastos, de aproximadamente R$ 100 milhões, necessários para que a unidade tivesse

> uma produção competitiva. Os produtores cooperados passaram a ser fornecedores do novo grupo, que terá seis usinas funcionando até 2007. As atividades de seda também foram deixadas, e a estrutura de fiação foi negociada com a Bratac, maior empresa nacional do setor. Os preços baixos deixaram os 350 produtores cooperados desanimados, mas com a parceria da Bratac eles puderam permanecer na atividade. (INDUSTRIALIZADOS..., 2006, n. p..).

Como visto, uma das principais estratégias da Cocamar é intensificar a industrialização para o varejo, lançando novos produtos em 2007, enquanto a Coamo busca reduzir despesas para manter os investimentos planejados para 2007, como a expansão da estrutura produtiva e de recebimento.

Ficam claras as diferenças entre as estratégias dessas duas cooperativas. Em suma, enquanto a Cocamar intensifica a verticalização e diversificação na indústria para o varejo, a Coamo busca ampliar sua capacidade e eficiência produtiva.

Essa diferença também diz respeito à busca de financiamentos para a cooperativa e aos cooperados. Com relação à origem do Crédito Rural, a Cocamar busca maiores recursos[77] bancários, cerca de 80%, sendo na Coamo um percentual de 43% (GASQUES, VILLA VERDE; OLIVEIRA, 2004, p. 14). A Coamo faz uso maior de fontes próprias de recursos e isso se explica pela capacidade de acumulação, com retenção das obras, muito maior nessa cooperativa.

[77] O ano base dos dados é 2002, conforme trabalhados por Gasques, Villa Verde e Oliveira (2004, p. 14).

CAPÍTULO 10

AS EMPRESAS GLOBAIS DO SETOR AGROINDUSTRIAL: TRADINGS AGRÍCOLAS E AGROINDÚSTRIAS MULTINACIONAIS

"A grande corporação capitalista pode, primeiramente, tomar decisões de investimento em um ou outro setor e/ou lugar a partir de estudos de viabilidade técnica que o pequeno capitalista não está capacitado a fazer. Por outro lado, a grande corporação possui uma escala interna de operações de ordem tal que prescinde da presença de outras atividades. As restrições locacionais que as afetam são mínimas. Podem criar ou induzir a criação de uma série de vantagens na sua própria escala ou investir no poder de pressão junto ao Estado: quantos prefeitos, deputados, senadores e ministros não estão direta ou indiretamente vinculados a uma ou mais corporações?" (CORRÊA, 1991, P. 62-63).

10. AS EMPRESAS GLOBAIS DO SETOR AGROINDUSTRIAL: TRADINGS AGRÍCOLAS E AGROINDÚSTRIAS MULTINACIONAIS

O mercado agroindustrial brasileiro se caracteriza pelo predomínio de alguns poucos, mas grandes, grupos econômicos. Dentre esses, boa parte é composta por multinacionais do agronegócio, entre tradings e agroindústrias. Outra parcela é constituída de empresas de capital nacional e cooperativas agropecuárias. Vale destacar, dentro do ramo agroalimentar, setores como o de carnes e de grãos. No caso dos grãos, muitas empresas que atuam com o processamento de soja e milho (por exemplo), operam também com o processamento dos produtos, como na produção de óleos vegetais. A comercialização em escala mundial, ocorre com a dominação desses grupos (sobretudo quando atuam como *tradings*) que, na sua atuação global, usam o território brasileiro.

> O mercado de grãos é tipicamente caracterizado como um mercado de *commodities*, sendo a busca pela minimização de custos a estratégia dominante. Economias de escala e capacidade de originação de grãos são as principais variáveis que proporcionam vantagens competitivas para os *players*. Diante das condicionantes desse mercado, o setor mostra-se concentrado com a presença de poucas empresas multinacionais, o ABCD da soja – composto pelas empresas ADM, Bunge, Cargill e Dreyfus – e algumas cooperativas principalmente Coamo, Carol e Comigo[78]. . (MARINO, SCARE; ZYLBERSZTAJN, 2002, p. 5-6).

A atuação de grandes grupos empresariais multinacionais, especializados na exportação de *commodities* agrícolas não é tão recente no Brasil, ocorre desde o início do século XX. Há exemplos como os grupos Bunge e Louis Dreyfus, que adentram o mercado nacional adquirindo empresas nacionais. O caso da Coinbra (Comércio e Indústrias Brasileiras) é ilustrativo.

> Na década de 1940 o Brasil exportava café e algodão e dava passos decisivos rumo à industrialização. Na época, o termo "agronegócio" não existia. Em 1942, já com quase quatro décadas de atividade no Brasil, o grupo consolidou sua presença no país adquirindo a Comércio e Indústrias Brasileiras Coinbra S.A. [...] Hoje o grupo Coinbra atua na industrialização,

[78] Cooperativa Mista dos Produtores do Sudoeste Goiano.

> no comércio e na exportação de café, café solúvel, algodão, farelo e óleo de algodão, soja, óleo, farelo, gorduras e outros derivados da soja, açúcar, álcool, milho, trigo, sucos de laranja, limão, pomelo, farelo de polpa cítrica, óleos essenciais, aromas e outros derivados do processamento de frutas cítricas. A empresa oferece apoio direto ao produtor rural, financia, processa, armazena e transporta commodities para 65 países em um mercado cada vez mais global. [...] Sediada em São Paulo, a empresa e as suas coligadas brasileiras dispõem de seis fábricas esmagadoras de soja, uma de caroço de algodão, duas usinas de açúcar, duas fábricas de suco de laranja, 40 armazéns graneleiros, 16.000 hectares de pomares de laranja e 30.000 hectares de cana-de-açúcar. O grupo opera em quatro portos, possui dois terminais portuários (em Paranaguá e Santos), mantém centenas de postos de compras e filiais e emprega mais de 5.000 funcionários permanentes, número que aumenta para 8.500 durante os períodos de safra. (COINBRA, 2006, n. p..).

No Estado do Paraná, o grupo Louis Dreyfus Commodities – LDC, por meio da Coinbra, possui unidades em Cascavel (armazém de soja), Ponta Grossa (esmagamento de soja e produção de óleo, ver foto 25), Corbélia (transbordo de soja), Guarapuava (transbordo de soja), Londrina (esmagamento de soja), Marilândia do Sul (armazém de soja), Palmeira (transbordo de soja), Primeiro de Maio (transbordo de soja), Santa Mariana (transbordo de soja), Sertaneja (armazém de soja). Sertanópolis (armazém de soja) e Paranaguá (escritório e operador portuário).

Foto 25: Vista aérea das instalações da Coinbra em Ponta Grossa – PR. Fonte: Philus Engenharia.

A característica dos empreendimentos multinacionais investidos no Brasil, da compra de empresas nacionais por grandes grupos econômicos estrangeiros, é típica estratégia do capital na sua época monopolista. O mercado agroindustrial brasileiro é fortemente oligopolizado, e as atividades agropecuárias acabam por também compor essa condição.

Com a integração de capitais, sobretudo a partir dos anos de 1960, permite-se uma expansão extraordinária dos negócios implantados por estas empresas no setor agroindustrial brasileiro.

A agricultura passa a ser alvo de altas inversões de capitais oriundas de diversas outras atividades econômicas. Estes capitais se cruzam e por meio da formação de conglomerados, que colocam as atividades agropecuárias como parte dessa organização monopolista.

> Trata-se do processo de conglomeração empresarial, marcado pela organização de *holdings*, cartéis, *trusts* e um sem número de processos de fusão e cruzamento de grandes grupos econômicos e blocos de capital, dirigidos por uma espécie de cabeça financeira que se cruza com os bancos e outras instituições financeiras do conglomerado, os quais imprimem direção à aplicação dos capitais em distintos mercados. (DELGADO, 1985, p. 130).

Desse modo, várias empresas de capitais nacionais e estrangeiros construíram no país seus conglomerados. Atualmente, o processo de reestruturação do sistema agro-alimentar no Brasil mostra um forte aumento da concentração de capital nas transnacionais (O EFEITO..., 2005, n. p.).

Mas é preciso deixar claro que apenas algumas se caracterizam enquanto *tradings* agrícolas, ou seja, grandes grupos especializados na compra e exportação de *commodities* agrícolas, que passam a operar também na produção agroindustrial. Trata-se, nesse caso, de um restrito número de empresas de grande porte que dominam o setor. Temos alguns exemplos ainda, de empresas agroindústrias, que não necessariamente constituem *tradings* agrícolas.

As grandes corporações multinacionais passam a “ditar as regras”, se aproveitando da estrutura construída, com o importante papel do Estado, para estabelecimento

de fluxos e fixos via constituição de meio técnico-científico-informacional, da infra-estrutura logística e de produção de energia, como portos, aeroportos, estradas, barragens, usinas hidroelétricas etc (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 55). Desse modo, essas empresas estrangeiras fazem uso da fluidez do território para construírem sua própria territorialidade.

> A predominante lógica global atinge, sobretudo, o campo, onde as grandes empresas ligadas ao agronegócio e que atuam em rede (Cargill, Bunge, ADM, Dreyfuss, Maggi, Caramuru, Citrosuco, Cutrale, entre outras) escolhem pontos do território que serão acionados para se tornarem competitivas no mercado internacionalizado. A medida em que o território brasileiro se torna fluido, as atividades mais modernas difundem-se e uma cooperação entre empresas se impõe, unindo pontos distantes do território sob uma mesma lógica particularista. (TOLEDO, 2005, p. 16).

Subordinada ao mercado internacional, a produção agropecuária é inserida, sob o comando das grandes corporações, na competitividade empresarial. As empresas então adotam estratégias de ação que contemplam o setor agrícola, forçado a ser conduzido pela lógica das empresas, no sentido de envolver essa variante (levando consigo os produtores) no jogo mercadológico.

As estratégias são formuladas de acordo com os objetivos globais das mesmas, e estes estão associados ao campo e área selecionada. No caso das multinacionais dentro do setor agroindustrial, o domínio e a integração completa da cadeia produtiva constitui uma dessas estratégias.

Muitas vezes, as empresas buscam a industrialização de produtos que demonstrem certa identidade com a mesma ou, pelo menos, que não se distanciem, de certa forma, das atividades originais. Essa forma de operar as suas atividades consiste também numa das estratégias empresariais.

> Entre as estratégias empresariais, destacam-se a busca por especialização, centrando as atividades da empresa em seu *core business*, e a diversificação (estratégia antagônica à especialização), representando o ingresso em novos mercados, os quais tanto podem ser relacionados (diversificação concêntrica) ou não com as atuais atividades (diversificação conglomerada). De modo geral, as estratégias de especialização têm recebido maior atenção por parte das empresas, embora não seja desprezível o movimento de

> diversificação de alguns grupos (SIFFERT FILHO e FAVERET FILHO, 1998, p. 268).

Assim, por outro lado, alguns grupos empresariais, dentro da lógica de integração de capitais, possuem atividades extremamente diversificadas, com linhas variadas de produtos presentes em diversos ramos industriais. Isso ocorre em casos de grandes corporações multinacionais que possuem além de uma forte atuação no setor agroindustrial, que não se limita ao ramo alimentício, estão presentes também na produção de cosméticos, produtos de limpeza e higiene etc.

Esse tipo de empresa não poderia ser considerado como *trading* agrícola. Pois ainda que possa concorrer com as *tradings*, em muitos mercados, estas, não têm sua funcionalidade ligada diretamente à comercialização (sobretudo com exportação), que acontece para atender ao abastecimento de suas agroindústrias. Desse modo ocorrem as relações contratuais com produtores.

Tomemos então alguns casos de empresas que apesar de atuarem com agroindústrias não atuam como *tradings* agrícolas e de outras empresas que caracterizam-se, por sua natureza, como tais.

Grandes empresas do setor agroindustrial brasileiro, como a Sadia e Perdigão, surgiram no território de forma modesta, como “familiares” (ULLER, 2002). O crescimento levou as mesmas a adorem estratégias competitivas. Em resposta aos novos desafios gerenciais de aumento da diversidade e aumento dos conflitos de prioridade, levou ao posicionamento de cada uma no cenário econômico nacional e internacional.

Conforme Ludkevitch (2005, p. 46), as questões relativas ao problema do aumento da diversidade são: a definição do negócio principal; o desenvolvimento de economias de escala e escopo entre as fábricas; a sinergia dos negócios e a formação de princípios comuns através de toda a organização. Já o chamado “desafio” promovido pelo aumento dos conflitos de prioridade, incluem o envolvimento da alta direção nas decisões; o planejamento nos movimentos de expansão e diversificação e a capacidade de focar os investimentos (ver quadro 6).

Quadro 6 – Exemplos de ações dos grupos Sadia e Perdigão

Desafio gerencial	**Questões genéricas**	**Ações da Sadia em resposta ao desafio**	**Ações da Perdigão em resposta ao desafio**
Aumento do grau de diversidade	• Definição do negócio principal; • Desenvolvimento de economias de escala e escopo das fábricas; • Sinergia entre os negócios; • Formação de princípios comuns através de toda a organização.	• Foco constante na atividade de alimentos; • Diversificação relacionada; • Integração vertical ao longo da cadeia; • Integração entre as fábricas e demais departamentos; • Desenvolvimento de uma marca forte associada á qualidade.	• Sem foco de negócio principal até a década de 1980; • Diversificação não relacionada; • Integração vertical ao longo da cadeia; • Ausência de filosofia norteadora.

Fonte: Ludkevitch (2005, p. 46).

O caso da Perdigão é ilustrativo, esta surge na década de 1940, na cidade de Videira (SC), quando a família *Brandalise* adquire nesse município do oeste catarinense, um moinho de trigo e constrói uma fábrica de rações balanceadas e mantém um abatedouro de suínos (DALLA COSTA, 1998, p. 45-46). Com a expansão, a empresa passa a diversificar sua produção sempre atentando para uma proximidade com as origens agroindustriais da Perdigão.

> Depois de se firmar no comércio, através da aquisição de aviões e da constituição do Expresso Perdigão, a empresa passou a diversificar suas atividades, lançando produtos como salsichas, lingüiças e presuntos. Com o crescimento dos grandes centros urbanos e tendência de suas populações de consumir mais produtos industrializados de carne animal na forma de embutidos, enlatados e resfriados ou congelados e, com a popularização da geladeira nas décadas de 50 e 60, a demanda do setor alimentício cresceu significativamente. Mais tarde, no início dos anos 70, a Perdigão entraria no setor de frango de corte, destacando-se como a principal concorrente da Sadia e ocupando o segundo lugar no ranking das maiores produtoras. (DALLA COSTA, 1998, p. 45).

A Perdigão priorizou, assim, a fabricação de produtos derivados ou relacionados do setor de carnes, criando uma identidade que a coloca entra as maiores

empresas do setor de carnes. Entretanto, essa empresa que tem controle acionário[79] exercido por um grupo e fundos de pensão, atuou no mercado de grãos como milho e soja, ligados, por exemplo, à produção de rações para atender as demandas de suas agroindústrias. E, com isso, essa empresa chegou à produção farelos de soja e de óleos vegetais com a instalação de indústrias esmagadoras de grãos. Porém, recentemente, como numa saída estratégica, a Perdigão retirou-se da produção de óleo de soja, coma venda de suas unidades à Bunge, alegando que aquele não era o foco principal da empresa, conforme notícia relatada por Scaramuzzo (2005, n. p.):

> A empresa, com duas unidades processadoras de oleaginosas na região Sul do país, informou que vendeu para a Bunge Alimentos os equipamentos industriais de sua esmagadora de soja, instalada em Marau (RS), e fechou dois acordos comerciais com a companhia. A segunda esmagadora da Perdigão, localizada em Santa Catarina, deixará de produzir óleo e vai passar a produzir apenas farelo de soja. "O esmagamento de soja não é o principal negócio da Perdigão [...], disse Ricardo Menezes, diretor de relações institucionais da Perdigão. Segundo ele, a Bunge vai licenciar por sete anos as marcas de óleo de soja do frigorífico, que são negociadas no varejo como Perdigão e Borella. A companhia também vai fornecer farelo de soja para três fábricas de ração animal da Perdigão, instaladas em Marau e Gaurama, ambas no Rio Grande do Sul, e para a unidade de Catanduvas, em Santa Catarina. "O fornecimento de farelo para a fábrica de Catanduvas será parcial", explicou Menezes.

Nesse caso, da compra de unidades de esmagamento de soja, da empresa Perdigão pela Bunge, esta última, uma das maiores *tradings* agrícolas do mundo, licenciou marcas de óleo da Perdigão que passam a disputar prateleiras com suas próprias marcas. A terceirização na industrialização tornou-se prática comum não apenas no setor alimentício e hoje se observa a existência de "fábricas de marcas" em vários setores como o de higiene e limpeza[80] (D´AMBROSIO, 2006), pela qual o mesmo produto recebe diversos rótulos, segundo o cliente que terceiriza o serviço. Pode-se sentir com isso, que no caso do setor agroindustrial, se mantém cada vez maior a concentração de empresas num mercado

[79] Conforme Belik (1993, p. 129) houve ainda a participação do grupo japonês Mitsubishi na Perdigão, que buscava assim, expandir os negócios, aproveitando as possibilidades naquele país.

[80] De acordo com notícia relatada por D´ambrosio (2006), a participação de indústrias brasileiras no mercado de higiene e limpeza cresceu significativamente com muitas das mesmas (empresas como Daviso, Razzo, Higident e

oligopólico que é a sua característica, sobretudo o setor controlado pelas grandes corporações multinacionais.

Uma outra grande corporação multinacional, que não constitui caso típico de *trading* agrícola é a Unilever[81]. Esse grupo surge em 1929[82] de uma fusão entre uma fábrica de sabão inglesa, a *Lever Brothers* e a fábrica de margarina holandesa *Margarine Unie*. No Brasil o grupo, já denominado Gessy Lever, cresceu em duas frentes principais de produtos: uma voltada a linhas que vão de produtos de limpeza, higiene, cosméticos e perfumarias, e outra, alimentícia que inclui margarinas, sorvetes, chás, sucos, molhos etc. Marcas[83] famosas como Omo, Kibon, Cica, Knorr, Doriana, Becel, Hellmanns, Saúde, Arisco, Ades, Seda, Lux, Dove, Vasenol, Close Up, Axe, Ponds e várias outras, pertencem atualmente ao grupo Unilever. Como o "carro-chefe" da empresa é a produção industrial, que combina linhas variadas, apesar de atuar na agroindústria de derivados de óleos vegetais (como gorduras vegetais e margarinas) não pode ser considerada, assim, uma t*rading* agrícola já que não visa a comercialização (com compra e exportação) da produção agrícola. A relação[84] que a Unilever, assim muitas outras empresas, possui com as grandes *tradings* agrícolas é de ser um grande cliente, na compra de matérias-primas (como os próprios óleos e gorduras vegetais, por exemplo), para suas indústrias.

Ainda que haja um predomínio de multinacionais entre as *tradings* há tempos, mais recentemente no Brasil algumas *tradings* nacionais têm se destacado. São os casos da Amaggi e da Agrenco. Diferentemente das multinacionais que atingem todo território brasileiro, estas têm forte influência regional. No caso da Amaggi, esta surgiu no final dos anos de 1970 e atua, sobretudo, com soja, nos Estados do Mato Grosso, Rondônia e

---

Provider) sendo responsáveis pela terceirização para multinacionais como Johnson & Johnson e Procter & Gamble.

[81] A Unilever não está aqui identificada como uma *trading* agrícola, pois o seu caso é mais complexo, atuando num amplo e diverso número de cadeias produtivas e setores que extrapolam a visão de *trading* aqui considerada: grandes grupos econômicos que atuam em cadeias agroindustriais trabalhando diretamente com a comercialização de commodities agrícolas (em larga escala) que constituem eixo central de suas atividades.

[82] Informações obtidas por meio da home-page do grupo Unilever que está disponível em: < http://www.unilever.com.br/ourcompany/aboutunilever/Historia/Default.asp > Acesso em: 26/01/2006.

[83] Em junho de 2007 a Unilever anunciou a venda das marcas de margarinas Doriana, Delicata e Claybom para a Perdigã pelo valor de 77 milhões de reais. Foi ainda feito um acordo entre as empresas para a criação de uma joint venture que cuidará da gestão das marcas (internacionais) Becel e Bece Pró Active (BARBIERI, 2007).

[84] A Anderson Clayton antes de ser adquirida pela Unilever em 1986, era uma *trading* agrícola que competia com Cargill e grandes empresas do atual grupo Bunge como Sanbra e Ceval.

Amazonas, com uma rede de armazéns, portos próprios, unidades sementeiras, *tradings* e indústrias de processamento.

> É a empresa líder do Grupo André Maggi, fundada em 1977, com o nome de Sementes Maggi, desde o inicio o foco era o produtor rural onde se fornecia os insumos básicos e se buscava alternativas lucrativas de comercialização de seus produtos. Agora já com a denominação de Amaggi Exportação e Importação, a principal empresa do Grupo André Maggi fez progresso, cresceu, desenvolveu rotas alternativas de logística e chegou ao consumidor final no exterior. (AMAGGI..., 2006, n.p.).

O perfil da Amaggi é modesto comparado ao das empresas multinacionais, mas o poder que exerce nas atividades agropecuárias de regiões de fronteira agrícola é considerável. Com 500 funcionários, 14 armazéns e faturamento de US$ 490 milhões e exportação de 2 milhões de toneladas[85] de grãos, principalmente soja, o grupo um dos exemplos de *tradings* constituídas de capital nacional, que conseguem competir regionalmente com as multinacionais. Esse mesmo Grupo Amaggi, pertencente ao atual governador do Mato Grosso, Blairo Maggi, vem sendo alvo de denúncias de organizações não-governamentais (ongs). A expansão da soja no Mato Grosso provocou impactos na paisagem (tanto nas áreas de Cerrado, como na Amazônia) e essa possível "devastação" teria tido apoio de financiamentos externos (LILLEY, 2004).

A expansão das lavouras de soja (e também de pastagens) nos cerrados (em vários estados brasileiros) e em áreas de desmatamento de florestas na Amazônia mostra uma das faces do uso do território que prioriza o crescimento (a qualquer custo) das exportações em detrimento dos ecossistemas naturais. Como afirma Becker (2005, p.588):

> De um lado, o uso atual, em expansão no cerrado, comandado por grandes conglomerados internacionais – como a Bunge, Cargill, ADM, entre outras – e nacionais – como o Grupo Amaggi [...] sua produção é baseada na pesquisa e desenvolvimento e são dotados de logística poderosa, gerando uma forma específica de ordenamento do território. [...] De outro lado, o uso do território que aponta para o futuro nos ecossistemas amazônicos florestais que [...] tem baixa densidade de população e são utilizados pela economia extrativista e/ou pequena produção agrícola.

[85] Informações do Grupo Amaggi (2006).

Quando se trata também de participação em empreendimentos estratégicos, por parte do Estado, que visam a expansão das atividades agropecuárias, como expansão rodo-ferroviária, as *tradings* aparecem com destaque. O caso da conclusão das obras da rodovia Cuiabá-Santarém ilustra bem essa associação de interesses. O BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) buscou parcerias em empresas que incluíam as *tradings* agrícolas: Amaggi, Bunge, Cargill, Dreyfuss, ADM e Coabra (ENCONTRO..., 2003, n. p.). O próprio Grupo Maggi foi responsável por investimentos logísticos, como a construção de um porto fluvial em Itacoatiara – AM, visando escoamento da produção de soja exportada.

Outra *trading* de capital nacional é a Agrenco. Essa bem mais recente que a Amaggi, surge no início da década de 1990 em Santa Catarina. Com sede corporativa em Itajaí – SC. Num caminho inverso ao das *tradings* estrangeiras que adentraram o Brasil, o *Agrenco Group* expandiu-se rapidamente adquirindo e instalando várias empresas no exterior e montando uma estrutura logística que garantiu excelentes negociações com mercados da Europa e Ásia. (AGRENCO, 2005, p. 15). Um dos diferenciais da Agrenco é a garantia de comercialização de soja não modificada geneticamente, efetuada com mecanismos que inclui originação e rastreamento desde a produção.

Algumas cooperativas também se assemelham às *tradings*. Uma delas, a Coabra[86] – Cooperativa Agroindustrial do Centro-Oeste Brasileiro, fundada no ano de 2000 e atuando nos Estados do Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, mantém uma forma diferenciada de gestão, que foge ao padrão das cooperativas.

> A COABRA foi constituída em 11/03/2000, por um grupo seleto de produtores rurais dos estados de Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, objetivando a importação de matérias prima (N-P-K) para consumo próprio, bem como a comercialização de produção obtida, diretamente pelo produtor. Os diferenciais das demais cooperativas são: a terceirização de todos os serviços; a proibição de assumir compromissos sem a garantia de terceiros; e, a não solidariedade das responsabilidades individuais dos cooperados. Atualmente, existem parcerias com terceiros, objetivando recursos

[86] A Coabra – Cooperativa Agroindustrial do Centro-Oeste Brasileiro, apesar de atuar exatamente como as tradings, comprando produção externa àquela fornecida pelos cooperados não está sendo considerada aqui como tal pela sua característica organizacional de origem cooperativista.

> necessários a viabilização da implantação das lavouras, bem como a melhor comercialização da respectiva produção dos cooperados. (COABRA, 2006, n. p.).

Ainda que alguns pontos dos "diferenciais" da Coabra distanciam-se da ação das grandes cooperativas junto aos cooperados, ela e estas outras, mesmo gigantes do agronegócio como a Coamo, não poderiam ser entendidas como *tradings*, pela estrutura organizacional que prevê, ou pelo menos pressupõe, a consideração de princípios cooperativistas. Ou seja, pode ocorrer que na prática uma cooperativa funcione exatamente como uma *trading*, mas esta não é, por sua natureza, considerada uma. Uma proximidade entre as cooperativas e as tradings nacionais está no papel econômico regional em termos de territorialidade.

Por outro lado, corporações multinacionais como a ADM (Archer Daniels Midland) exercem influência global na produção e industrialização de grãos. Conforme ADM... (2002, p. 13):

> Cada região geográfica possui suas próprias necessidades e suas próprias oportunidades. A América do Sul é uma região com crescimento substancial na produção agrícola, mas com uma demanda relativamente pequena. Por outro lado, o consumo está crescendo rapidamente na Ásia, gerando uma demanda que ultrapassa em muito a capacidade de produção da região. Na ADM, adaptamos nosso modelo de negócios para tirar o máximo proveito das oportunidades em cada região. Por exemplo, em 1994, começamos a trabalhar lado a lado com nossos parceiros da Ásia para criar projetos que atendessem à crescente economia da China. Criamos joint ventures na China com 16 fábricas até o momento, incluindo sofisticadas instalações portuárias e uma fábrica que está projetada para ser inaugurada no ano fiscal de 2003. A ADM é agora um
> investidor líder na China, e a oportunidade para maiores crescimentos é enorme.

A ADM, assim, mesmo atuando em boa parte do território brasileiro, concorrendo com as outras *tradings* (nacionais e estrangeiras), e com cooperativas, em Estados como o Mato Grosso, diferentemente de algumas outras multinacionais que incorporam políticas administrativas e direcionamentos independentes ou com certa autonomia interna, seguindo particularidades locais, esta corporação possui estratégias globais

que integram todos os pontos do planeta onde atuam, verificando as potencialidades de cada um para seu "modelo de negócio". No Brasil, a ADM iniciou suas atividades em 1997 e em 2000 já era a terceira maior processadora de soja e a primeira exportadora de soja do país (ADM, 2006). E, assim como a Bunge está produzindo o óleo da marca Perdigão, a ADM produz óleos com marcas como Sadia[87], Concórdia, Corcovado e Rezende.

Na América do Sul as atividades da ADM são relativas à originação, processamento, logística/transporte e exportação de grãos e derivados, além da comercialização de fertilizantes.

> A Archer Daniels Midland (ADM) é líder mundial em processamento agrícola e tecnologia de fermentação. A ADM é um dos maiores processadores mundiais de soja, milho, trigo e cacau. A ADM também é líder na produção de óleo e farelo de soja, etanol, adoçantes e farinha de milho. Além disso, a ADM produz ingredientes para alimentos e para nutrição animal, com valor agregado. Com sede em Decatur, Illinois, a ADM tem mais de 25.000 funcionários, mais de 250 plantas de processamento e vendas líquidas de US$35,9 milhões no ano fiscal findo em 30 de junho de 2005." (DOMINGO..., 2006, s.n).

No Brasil a ADM Brasil iniciou suas atividades no Brasil em setembro de 1997 e já como uma das maiores processadoras de soja do país e uma das maiores exportadoras da soja brasileira. Dentre as fábricas, a empresa possui quatro de processamento de soja: Campo Grande – MS, Uberlândia – MG, Joaçaba - SC, e Rondonópolis (MT), com capacidade de 2 milhões de toneladas/ano. É ainda uma das maiores processadoras de cacau, com fábrica em Ilhéus – BA. Possui uma misturadora de fertilizantes em Catalão – GO e Rondonópolis – MT. Produz as marcas de óleo refinado: Sadia, Concórdia, Corcovado e Rezende.

A principal atividade da ADM são os grãos, sobretudo a soja (quadro 7) Esta cresce em média anualmente cerca de 7%, movimentando 6,3 milhões de toneladas e exportou 3,6 milhões de toneladas em 2005. Em relação à logística, possui terminais fluviais (Tietê, Paraná, Paraguai); é também usuária da CVRD (Companhia Vale do rio Doce), Ferronorte. Instalações nos portos de Santos, Vitória e Paranaguá. Constitui a segunda maior processadora

[87] Como ocorre com a Perdigão, a Sadia também não pode ser considerada uma trading agrícola, por não focar-se

de cacau do Brasil, ficando apenas atrás da Cargill. No Paraguai, a ADM é a maior exportadora de soja (30%). Maior provedora de fertilizantes para soja e milho. Na Bolívia, a ADM possui fábrica de processamento e refino de óleo de soja (Santa Cruz de La Sierra).

Quadro 7 - Movimentação de soja pela ADM

ANO	***TONELADAS (em milhões)***
2001	4.5
2002	5
2003	5,5
2004	5,7
2005	6,3

Fonte: Bansen Comunicação e Marketing 09/08/2006.

A comercialização da soja é um dos carros-chefe das tradings. O mercado dos chamados "prêmios" (determinação dos valores pagos na exportação/importação do produto de acordo com custos estruturais e logísticos) tem como principais agentes justamente as cooperativas agropecuárias de grãos e essas empresas multinacionais, destacando-se Cargill, Bunge e ADM (MORAES, 2002, p. 15).

O que distingue a ação de uma *trading* agrícola das demais empresas (como por exemplo *holdings*[88]) são as operações comerciais voltadas principalmente à comercialização de commodities agrícolas. Entre essas *commodities* o peso da comercialização de soja é evidente. E as principais *tradings* do mercado de soja são algumas multinacionais do agronegócio, verdadeiras empresas globais concentrando a comercialização do produto no Brasil (gráfico 20)

na comercialização e processamento de grãos e sim nas agroindústrias de carnes e derivados.

[88] Obviamente uma holding pode também funcionar como trading na medida em que na sua constituição enquanto holding pode participar do controle acionário ou mesmo na produção ou na comercialização dos produtos (OLIVEIRA, 1995, p. 26-27).

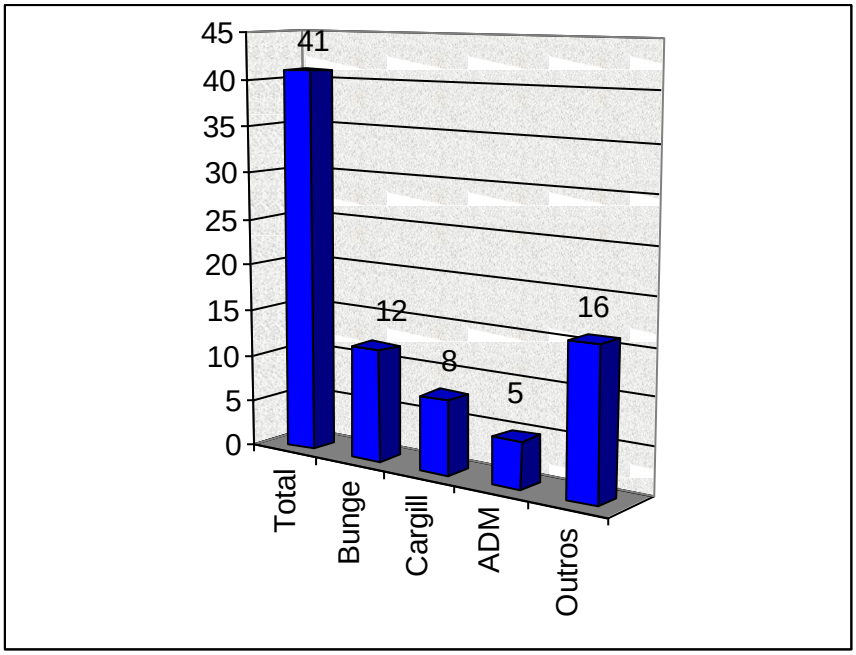


Gráfico 20 – Mercado comprador de soja no Brasil na safra 2001/2002
Fonte: ABECE.
Extraído de: Marino, Scare e Zylbersztajn (2002, p. 5).

Constata-se que as maiores *tradings* estrangeiras que atuam no Brasil, a Bunge, a Cargill, a ADM e a Dreyfuss (Coinbra), são responsáveis pela comercialização e processamento da maior parte da produção agrícola do país (CASTILLO, 2004, p. 84-85), sobretudo grãos, destacam-se principalmente: a soja, o milho e o cacau.

Esse fato resulta numa territorialidade composta por redes de logística, armazenagem e de unidades de industrialização, espalhados no território nacional, em consonância com as estratégias globais de crescimento.

Tabela 11 - Oito maiores empresas do setor de Alimentos, por receita operacional líquida. Brasil - 1990/2002

	1990	1993	1996	1999	2002
1º	Nestlé	Nestlé	Nestlé	Nestlé	Bunge Alimentos
2º	Sadia	Sadia	Ceval*	Ceval*	Cargill
3º	Ceval*	Ceval*	Santista*	Cargill	Nestlé
4º	Sanbra*	Cargill	Sadia	Sadia	Sadia
5º	Perdigão	Perdigão	Cargill	Perdigão	Coinbra

6º	Frigobrás	Refinações Milho Brasil	Parmalat	Santista*	Perdigão Agroindustrial
7º	Refinações Milho Brasil	Sanbra*	Perdigão	Parmalat	Seara**
8º	Fleischmann	Frigobrás	Frigobrás	Arisco	Bertin

Fonte: Dutra e Montoya (2005, p. 17).
Notas:
*atualmente, as empresas Santista, Ceval e Sanbra pertencem ao Grupo Bunge.
**A empresa Seara pertence à Cargill desde 2005 (Cargill, 2006c, p. 2).

A mobilidade no *ranking* das maiores empresas de alimentos denota a reestruturação do setor, no qual muitas empresas foram absorvidas nesse processo (DUTRA e MONTOYA, 2005, p. 18). Nota-se que entre as multinacionais que dominam o setor está a suiça Nestlé, que tem atuação, sobretudo, no Estado de São Paulo. O interior daquele Estado é uma das principais áreas onde empresas fazem uso corporativo do território (SILVA, 2005).

No Paraná[89], sobretudo a Bunge e a Cargill são as que têm com maior atuação. A Bunge tem maior distribuição regional (espalhada em praticamente 'todas regiões do território paranaense), a Cargill destaca-se por sua grande infra-estrutura de processamento. Ambas multinacionais operam no território paranaense como *tradings* e como agroindústrias. São responsáveis por boa parte do recebimento, processamento e comercialização da produção estadual de soja e milho, encontrando contraponto na ação das grandes cooperativas agropecuárias.[90]

10.1 A Bunge[91]

O Grupo Bunge inicia sua história em 1818, quando é fundada a Bunge & Co, em Amsterdã, Holanda, por um negociante alemão, Johannpeter G. Bunge, para

[89] Atuam também no Estado do Paraná a Coinbra e a ADM, mas o de produção de grãos alcançado pelas mesmas e faturamento ainda é bem inferior às mencionadas.
[90] Mesmo com a competição entre as multinacionais e as cooperativas, há também relações comerciais e parcerias entre as mesmas. De acordo com os relatos de diretores e dados da pesquisa percebe-se que quando conveniente e vantajoso a cooperativa não dispensa a multinacional como cliente e vice-versa.
[91] Apesar de tratar do Grupo Bunge, o foco de discussão principal nesse capítulo é a Bunge Alimentos.

comercializar grãos e produtos importados das colônias holandesas. Anos depois, sua sede é transferida para Roterdã e são fundadas subsidiárias em outros países da Europa, conforme Bunge (2006, p. 16):

> Em 1859, a convite do rei do recém-criado Reino da Bélgica, a Bunge leva sua sede para Antuérpia, tornando-se o braço comercial da expansão internacional do novo Reino. Inicia negócios na Ásia e África, já sob o comando de Edouard Bunge, neto do fundador. Em 1884, Ernest Bunge, irmão de Edouard, muda-se para a Argentina, onde, com outros sócios, cria uma empresa coligada, com o nome de Bunge Y Born, com o objetivo de participar do mercado de exportação de grãos do país.

Não é recente a presença do Grupo Bunge no território brasileiro. A empresa iniciou suas atividades Brasil em 1905 com o Moinho Santista S/A, hoje parte da Bunge Alimentos. "Atualmente a companhia é considerada pioneira na comercialização de grãos e fomento agrícola, ações que foram iniciadas pela Sanbra e pela Samrig que contribuíram significativamente para o fortalecimento do agronegócio brasileiro". (BUNGE, 2005a, p. 1). A Bunge expandiu suas atividades no território brasileiro adquirindo diversas empresas nos ramos de alimentação, agronegócios, químico e têxtil, entre outros. Foi assim formada a Sanbra (Sociedade Algodoeira do Nordeste Brasileiro) em 1923, com a compra a empresa Cavalcanti & Cia., em Recife (PE), que, posteriormente denominada é que foi denominada Santista Alimentos.

A atuação da Bunge também em atividades de mineração de rocha fosfática, industrialização e comercialização de fertilizantes, matérias-primas e nutrientes fosfatados têm seu início em 1938, com a criação da Serrana S.A. de Mineração, com o objetivo de explorar uma reserva de calcário na Serra do Mar no Estado de São Paulo. (BUNGE, 2006, p. 16).

Nos anos de 1990, a Bunge[92] concentra sua atuação, em termos mundiais, em três áreas que se complementam: fertilizantes, grãos e oleaginosas e produtos alimentícios. No ano de 1999, transfere sua sede para White Plains, Nova York, EUA, e, em agosto de 2001, abre seu capital na bolsa de Nova York.

A compra, no ano de 2000, da indústria de fertilizantes Manah, uma das maiores do setor, torna o Grupo Bunge um dos principais no setor de fertilizantes, nesse momento é que é criada, em agosto deste ano de 2000, a Bunge Fertilizantes, união das empresas Serrana, Manah, Iap e Ouro Verde.

Buscando se fortalecer ainda mais no setor de alimentos, em setembro do mesmo ano, nasce a Bunge Alimentos, união da Ceval, adquirida em 1997, empresa especializada na cadeia produtiva de grãos, sobretudo, soja e dotada de uma gigantesca estrutura (no Paraná era muito expressiva no processamento de soja e ainda na produção de fertilizantes, ver fotos 27 e 28) e da Santista, que também possuía instalações.no Paraná como a de processamento de trigo em Ponta Grossa (foto 26).

Foto 26: Unidade de processamento de Trigo da Bunge em Ponta Grossa – PR. Fonte: Phillus Engenharia

[92] Conjunto de informações obtido junto ao Relatório 2006 do Grupo Bunge.

Foto 27– Unidade de processamento de Soja da Bunge em Ponta Grossa. Fonte: Philus Engenharia

Foto 28: Unidade da Bunge Fertilizantes em Ponta Grossa – PR. Fonte: Philus Engenharia.

Dando continuidade a sua estratégia agressiva de crescimento, a Bunge cria, em 1998, a *Bunge Global Market*, com atuação mundial, voltada principalmente às relações comerciais no comércio internacional de *commodities* do grupo. Esta permitiu à Bunge ter

acesso aos mercados considerados mais promissores do mundo, ampliando consideravelmente sua presença internacional e afirmando-se cada vez mais como uma empresa global.

No ano de 2001 a Bunge reestrutura o capital acionário no Brasil e da Bunge Alimentos e da Bunge Fertilizantes, cria a Bunge Brasil S.A. Essa nova empresa surgia "[...] como a maior produtora de fertilizantes da América do Sul, maior processadora de trigo e soja da América Latina e maior fabricante brasileira de margarinas, óleos comestíveis, gorduras vegetais e farinhas de trigo." (BUNGE, 2006, p. 17).

A aliança com a DuPont, em 2003, á anunciada e teve o objetivo de fazer ampliar os negócios nas áreas de alimentos e nutrição de forma ainda mais significativa. Com essa aliança, surge a Solae, visando atuar na área de ingredientes funcionais de soja.

A Bunge tem atualmente unidades industriais, silos e armazéns nas Américas do Norte e do Sul, Europa, Austrália e Ásia, além de escritórios da Bunge Global Agribusiness em vários outros países (figura 4). No Brasil possui o controle da Bunge Alimentos, Bunge Fertilizantes e a Fertimport, e também mantém a Fundação Bunge.

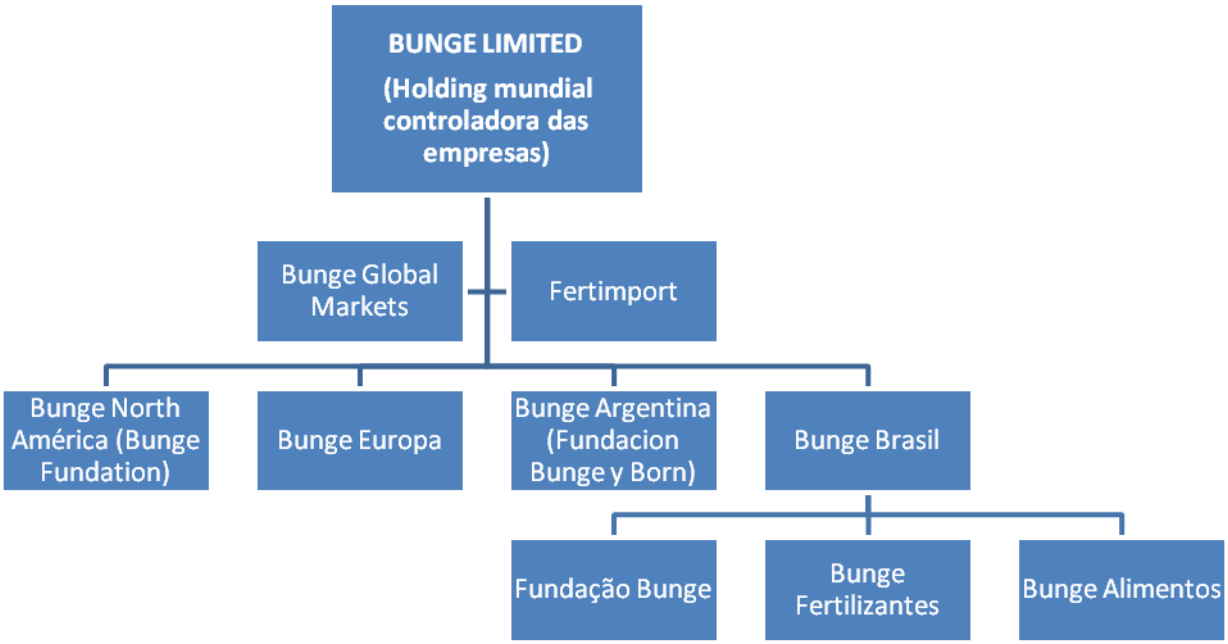


Figura 4 – Fluxograma do Grupo Bunge Organização: S. Fajardo.
Fonte dos dados: Bunge (2005c, p. 6).

Do ponto de vista da organização espacial, desde o início da década de 1990, ainda sob a denominação *"Bunge y Born*", o caso da Bunge, seu papel e funcionalidade na construção do "espaço do capital" são exemplificados enquanto corporação multinacional que atua em todo território nacional como aponta Corrêa (1991, p. 64):

> No Brasil, atua nos setores de óleos vegetais, farinha de trigo, rações, adubos, produtos químicos, tecidos, cimento, seguros etc. [...] A corporação emprega milhares de pessoas e manipula anualmente outras tantas toneladas de matérias-primas e produtos acabados. [...] a Bunge y Born atribui a cada uma de suas áreas ou pontos um papel diferenciado, segundo suas possibilidades e os interesses da corporação. A divisão territorial do trabalho é assim influenciada por ela, que tem, por sua vez, a sua própria organização espacial: escritórios nacionais, regionais e locais, usinas de beneficiamentos, depósitos, minas e fábricas.

A Bunge da Argentina (denominada Bunge y Born) é anterior à subsidiária brasileira, datando ainda do século XIX o seu surgimento. Quando da expansão no território brasileiro, a condução desta é orientada pela Bunge y Born. A sede corporativa do grupo que surgiu na Holanda, já passou pela Argentina, fixou-se no Brasil (Em São Paulo) atualmente está localizada em White Plains (NY), Estados Unidos. A Bunge tem indústrias no Brasil, Argentina,
Ucrânia, Hu
processadora mundial de oleaginosas, com destaque para o Brasil, Estados Unidos da América, Argentina, Canadá e Leste Europeu, a líder mundial na venda de óleos vegetais para consumidores, a principal fornecedora norte-americana de óleo refinado para as cadeias de *food service* e a líder sul-americana na produção de fertilizantes e ingredientes para nutrição animal.

No Brasil, após incorporar diversas empresas do ramo de fertilizantes e alimentício, se tornou uma das maiores exportadoras brasileiras e a maior empresa do setor de alimentos do Brasil, com um faturamento em 2004 de 5,4 bilhões de dólares. (RIBEIRO, 2005, p. 40). Isso sem contar a outra subsidiária, a Bunge Fertilizantes[93]. O total de

[93] Conforme números apresentados por Ribeiro (2005, p.40) somente a Bunge Fertilizantes, atuando no setor Químico/Petroquímico faturou 2,5 bilhões de dólares em 2004.

faturamento em 2004 do Grupo Bunge foi de R$ 23,2 bilhões reais, com 73 unidades, entre as fábricas, portos e centros de distribuição e, ainda, 226 silos de grãos, e está presente em 16 estados brasileiros (BUNGE, 2005b, p.3).

Essa gigante do agronegócio atuando diretamente em boa parte território brasileiro, constrói sua rede que integra os diversos setores de produção, comercialização e logística. Há alguns anos adotou a estratégia de manter a mesma marca (Bunge) que unifica o grupo em nível mundial. Na medida que se expande e diversifica suas atividades, também amplia o alcance da marca.

> A partir do final dos anos 90, a Bunge manteve seu foco de atuação mundial concentrado em áreas que se completam: fertilizantes, agronegócios, ingredientes para indústria e produtos alimentícios, o que lhe proporcionou vantagens competitivas para consolidar sua forte posição e expandir ainda mais seus negócios. A Bunge Brasil detém o poder acionário da Bunge Alimentos e da Bunge Fertilizantes, cujos principais produtos destinam-se ao consumo final, à panificação, à confeitaria e *food service, à i*ndústria e ao a*gribusiness.*(ZAGO *et al*, 2005, n. p.).

A Bunge expande sua atuação no Paraná também recorrendo a aquisições estratégicas. Deve-se ressaltar a compra da Ceval, que hoje constitui uma divisão da Bunge Alimentos que lidera, no Brasil, a comercialização,industrialização e exportação de soja e derivados (ZAGO, 2005).

A Ceval[94] Alimentos foi adquirida em 1997. Tratava-se naquele momento uma das mais importantes empresas do setor de processamento de soja., fundada em 1971 por empresários ligados ao grupo têxtil Hering (BUNGE, 2005a, p. 15).

A criação da *Agro Industrial dos Cereais do Vale S.A.* (Ceval) data de 1972, por iniciativa de um grupo de empresários catarinenses da Cia. Hering, e tinha objetivo de comercializar e industrializar cereais na região do Vale do Rio Itajaí A primeira unidade industrial foi inaugurada em 1973, em Gaspar-SC, e no período dos anos 1970 expandiu suas atividades para outras cidades de Santa Catarina.

Em 1976, a Ceval lança no mercado o óleo Soya, que se tornou uma das

[94] A sigla "Ceval" refere-se a Agro-industrial Cereais do Vale S/A. As informações sobre o histórico da empresa foram obtidas por meio do Centro de Memória Bunge da Fundação Bunge (através do endereço: http://www.fundacaobunge.com.br .

marcas mais líderes no Brasil. Nos anos de 1980, a empresa inicia atividades em outros Estados, com a aquisição de unidades de armazenamento em municípios do Rio Grande do Sul, Mato Grosso do Sul, Paraná e Mato Grosso, ao mesmo tempo em que entrava no setor de carnes com a aquisição do Frigorífico Seara, indústria de frangos e suínos, localizada na cidade de Seara-SC, e amplia a atuação neste setor com várias aquisições de empresas nos Estados do Paraná e São Paulo.

Atingindo também o território sul-mato-grossense, em 1988, a Ceval conclui a construção da unidade industrial de Campo Grande. Nesse momento também expande sua diversificação e verticalização com a construção de uma unidade industrial de produção de margarinas, cremes e gorduras hidrogenadas, e mais aquisições, como uma unidade de refino de soja no município de Luiziânia – GO e uma unidade de industrialização de milho em Sarandi – PR e ainda inicia a construção de unidades industriais de soja nos Estados de São Paulo, Bahia e Mato Grosso. No início da década de 1990, a Ceval era uma das três maiores empresas do ramo alimentício no Brasil e continua lançando novos produtos no varejo, como a margarina Bona, o creme vegetal Mileto e azeite de oliva Isadora.

O Grupo Bunge, ao adquirir a Ceval em 1997, fica com todos os empreendimentos (após a cisão parcial em 1998) do setor de soja, óleos vegetais e margarinas, que foram transferidos à Santista Alimentos (atual Bunge Alimentos). Já o setor de carnes foi isolado e constituiu outra empresa, a Seara Alimentos S.A[95].

É notável a expansão da territorialidade da Bunge com a compra da Ceval. No Estado do Paraná, até então (1997) não era tão expressiva a presença do grupo. E essa estratégia continua sendo utilizada .Um exemplo mais recente foi a aquisição em 2006 da Soccepar (Sociedade Cerealista Exportadora de Produtos Paranaenses), que opera no porto de Paranaguá realizando armazenagem e embarque de granéis sólidos de origem agrícola (milho, soja, açúcar e farelos), com 150 funcionários e dispondo de uma capacidade de 210 mil toneladas (BERTOLDI, 2006, p. 3).

Em 1947[96], a criação da *Fertimport* visando atender a logística das empresas do grupo Bunge no Brasil, significou um passo importante, já que a experiência acumulada com serviços ao Grupo Bunge elevou o nível de competitividade do mesmo, favorecendo sua

[95] A Seara foi adquirida pela Cargill em 2005 (CARGILL, 2006c, p. 2).

expansão (nos anos de 1960). A Fertimport passa então a disponibilizar seus serviços para todo o mercado, iniciando um processo de expansão, alavancada em 2001, quando passa a operar fora do Brasil.

> Hoje, a Fertimport é líder em qualidade no suporte ao comércio internacional, oferecendo o mais completo leque de serviços e a melhor relação custo/benefício em logística portuária.
> São 14 unidades estrategicamente distribuídas entre as principais cidades e portos da costa leste da América Latina, e a mais eficiente rede de subagentes e empresas associadas prontos para atender a importadores, exportadores, afretadores e armadores em qualquer parte do mundo. (BUNGE, 2005c, p.6).

Assim, a Fertimport surge em território brasileiro e, deste, passa servir o Grupo Bunge globalmente, envolvendo com os direcionamentos do conjunto da corporação, ou seja, com sua territorialidade internacional.

A Bunge coloca como seu principal objetivo: "ser a melhor e mais integrada empresa de alimentos do mundo" (Bunge, 2005c, p. 12). Para tal, adota as seguintes estratégias globais:

- *Posicionar-se para o crescimento;*
- *Ter como foco a eficiência;*
- *Serviços e produtos de qualidade superior.*
- *Modelo operacional único.*

O Grupo Bunge também atua com fundações, programas educativos e instituições sem fins lucrativos, como a *Fundação Bunge* (Brasil), *Bunge Fundation* (EUA) e *Fundación Bunge y Born* (Argentina) destinadas a envolver a empresa nas áreas de educação e cultura. A Fundação Bunge surgiu da Fundação Moinho Santista, criada em 1955.

> Visando fortalecer o seu trabalho no campo da Responsabilidade Social, a Fundação Bunge, em parceria com as empresas Bunge lança, em maio de 2002, o programa de voluntariado corporativo "Comunidade Educativa". O Programa nasce com a missão de contribuir para a melhoria das condições do ensino fundamental, por meio de ações voltadas às escolas públicas localizadas no entorno das unidades Bunge, e gerar oportunidades para que os funcionários das empresas desenvolvam trabalhos comunitários. (Bunge, 2005c, p. 15).

---

[96] Fonte das informações obtidas junto ao Centro de Memória Bunge.

Assim como muitos grupos econômicos fazem, a Bunge também adota a estratégia (que não deixa de ser também marketing) de associar a imagem da empresa e de sua marca a sua atuação além do campo econômico. Um exemplo interessante está no fato da Bunge Fertilizantes ter patrocinado a publicação de um livro em homenagem à ESALQ – Escola Superior de Agricultura Luís de Queiroz - da USP – Universidade de São Paulo, no ano de 2005 (BUNGE, 2006).

A expansão recente do grupo Bunge no Brasil foi extraordinária, mas deve-se ressaltar que ocorreu, em boa parte, em função de aquisições (quadro 8).

Quadro 8 – Linha do Tempo do Grupo Bunge

ANO	LOCAL	FATOS
1987	Brasil	• É lançada a linha – inédita no mercado – de pré-misturas para panificação: a Pré-Mescla. No mesmo ano, a Bunge faz chegar ao mercado a Cukin Fry, gordura vegetal de alta qualidade, e a margarina Ricca, destinada ao mercado de panificação e confeitaria.
1993	Brasil	• Estrategicamente decide-se centrar o foco de atuação na área de agribusiness, incorporando diversas empresas e transferindo outras que diferiam de suas áreas de negócio.
1997	Brasil	• Aquisição da Ceval, maior esmagadora e processadora de soja do Brasil, hoje Bunge Alimentos; • Disposta a ampliar sua participação no setor de fertilizantes, adquiriu o controle da IAP, o fertilizante do pai, uma das marcas mais respeitadas do país, hoje Bunge Fertilizantes. • É incorporada a unidade de negócios de fertilizantes da Eleikeiroz, além de adquirir parte do capital da Takenaka, detentora da marca Ouro Verde, extremamente respeitada pelos produtores rurais. Nesse mesmo ano, a Bunge Fertilizantes inicia a venda de fertilizante aplicado, utilizando tecnologia de Agricultura de Precisão.
1999	Brasil e EUA	• Depois de décadas em São Paulo, a Bunge transfere a sede para a cidade de White Plains, Nova York, com o objetivo de alavancar os negócios internacionais e intensificar sua atuação global.

2000	São Paulo (Brasil)	• Aquisição da Manah, líder no setor de fertilizantes concluindo um ciclo de reestruturação que envolveu a aquisição do controle acionário da Fertisul, IAP, Elekeiroz e Ouro Verde. • Como parte da estratégia de ampliar a visibilidade mundial, todas as empresas Bunge, se concentram em uma única marca. No Brasil, são criadas a Bunge Fertilizantes e a Bunge Alimentos
2001	Brasil e EUA	• É criada a Bunge Brasil assumindo o controle da Bunge Alimentos e Bunge Fertilizantes. • Nos Estados Unidos é realizada a abertura de capital na Bolsa de Valores de Nova York.
2002	Paris (França)	• Aquisição da Cereol. Com a incorporação, a Bunge tornou-se a maior processadora de grãos oleaginosos do mundo.
2003	St. Louis (EUA)	• Bunge e Dupont se associam na *joint venture* Solae para atuar no desenvolvimento e na produção de ingredientes funcionais, setor do qual a Bunge é uma das líderes por meio da Bunge Alimentos.
2004	-	• As empresas Bunge em todo mundo adotam o mesmo logotipo Bunge, mantendo suas respectivas razões sociais.

Fonte: Bunge (2005c).

Atualmente, as principais marcas pertencentes ao Grupo Bunge no Brasil são Iap, Manah, Serrana, Ouro Verde, Dona Benta, Delícia, Cyclus, Primor, Soya, Salada e Bunge Pró (BUNGE, 2006, p. 15). E ampliar a atuação nos mercados de varejo parece ser uma das estratégias de crescimento da Bunge. No seu Relatório de Sustentabilidade 2005, a Bunge apresenta quatro prioridades estratégicas para se tornar "a melhor empresas de alimentos e de agronegócio do mundo". A primeira é a própria expansão nos mercados que mais crescem nos segmentos de atuação da mesma. A segunda está na eficiência: reduzir custos e a melhorar produtividade. A terceira se volta para a qualidade de produtos e serviços. E, por fim, a quarta prioridade estratégica da Bunge está em manter um modelo operacional diferenciado que combina integração e descentralização.

10.2. A Cargill

Uma apresentação mais consistente da empresa Cargill S/A poderia ser alcançada caso a mesma tivesse colaborado com a pesquisa. Apesar de inúmeras tentativas de

contatos com a sede da referida empresa em São Paulo, bem como com suas filiais no Paraná, nenhuma resposta foi obtida. Esse tipo de atitude não surpreende já que há alguns anos a Central Única dos Trabalhadores (CUT), por meio de um estudo que aparece na publicação *Observatório Social* de maio de 2003, aponta justamente para esse tratamento que teve por parte da Cargill, que não atendeu às solicitações de contribuição ao seu estudo (CUT, 2003, p. 4). Entretanto, esse fato valoriza ainda mais as informações, arduamente conseguidas.

A Cargill é uma empresa fornecedora internacional de alimentos (figura 5), produtos agrícolas e de gerenciamento de risco. Conta atualmente com 124.000 funcionários em 59 países e seu faturamento da Cargill no ano fiscal 2004/2005 foi de US$ 71,1 bilhões (CARGILL, 2006a).

A empresa fundada em 1865 e sediada dos Estados Unidos (Minneapolis – Minnesota) e chega ao Brasil em 1965 com raízes ligadas no segmento do agronegócio e é hoje uma das mais importantes indústrias de alimentos do país. Tem sua matriz nacional em São Paulo e possui fábricas e escritórios em mais de 170 cidades e cerca de 22.500 funcionários (CARGILL, 2006b, n.p.).

> Há 40 anos, começou suas operações em uma pequena usina de beneficiamento e produção de sementes híbridas de milho, em Avaré, no interior de São Paulo. Hoje, é uma das maiores indústrias de alimentos do País, com fábricas, escritórios e terminais portuários, em aproximadamente 170 cidades de 18 Estados. A Cargill no Brasil está entre as principais unidades da companhia – que tem sede em Minneapolis (EUA) – e oferece soluções diferenciadas na comercialização, processamento e distribuição de produtos e serviços agrícolas, alimentícios, financeiros e industriais em um país de grandes dimensões. (CARGILL, 2005, p. 4).

Além do ramo alimentício, além de unidades de processamento de soja (foto 29) a empresa trabalha com óleos, lubrificantes e amidos industriais. A empresa também atua nos ramos de nutrição animal e ainda com a comercialização de minério de ferro por meio de sua subsidiária *Cargill Ferrous International.*

Foto 29: Unidade de processamento de soja da Cargill em Ponta Grossa. Fonte: Philus Engenharia.

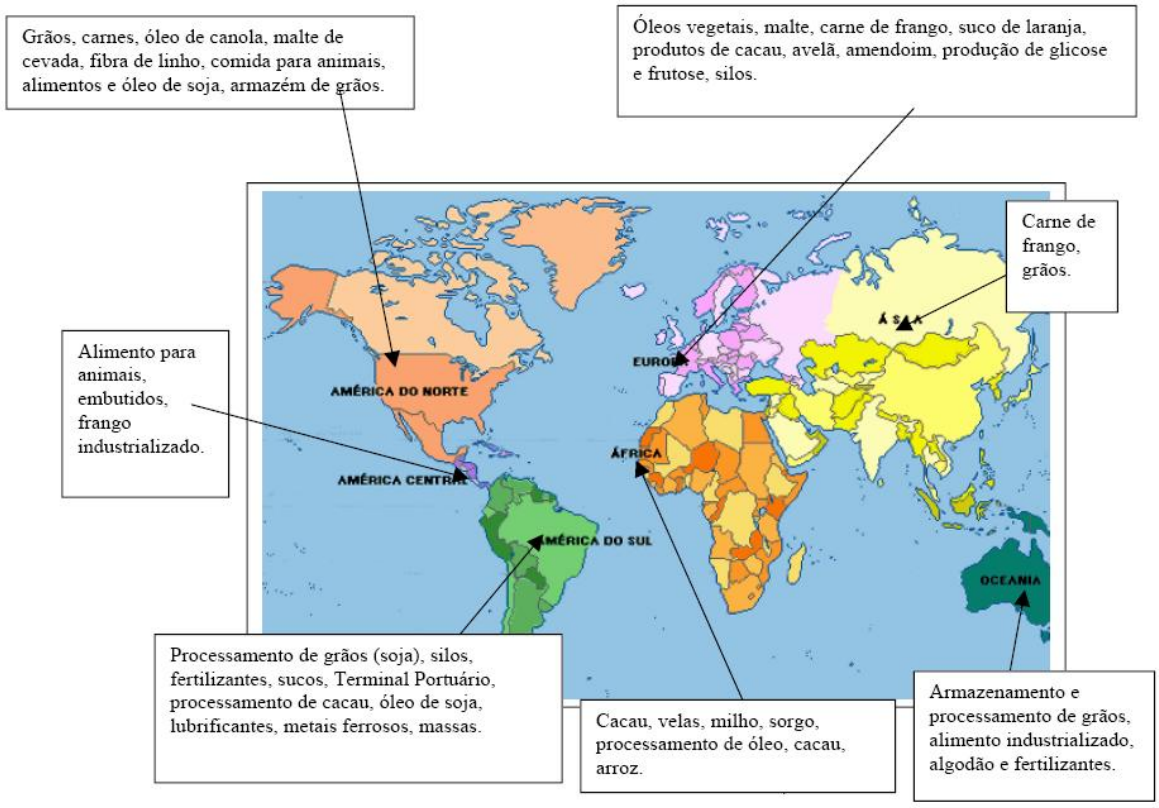

Grãos, carnes, óleo de canola, malte de cevada, fibra de linho, comida para animais, alimentos e óleo de soja, armazém de grãos.
Óleos vegetais, malte, carne de frango, suco de laranja, produtos de cacau, avelã, amendoim, produção de glicose e frutose, silos.
Carne de frango, grãos.
Alimento para animais, embutidos, frango industrializado.
AMÉRICA DO NORTE
AMÉRICA CENTRAL
ÁFRICA
OCEANIA
Processamento de grãos (soja), silos, fertilizantes, sucos, Terminal Portuário, processamento de cacau, óleo de soja, lubrificantes, metais ferrosos, massas.
Cacau, velas, milho, sorgo, processamento de óleo, cacau, arroz.
Armazenamento e processamento de grãos, alimento industrializado, algodão e fertilizantes.

Figura 5 – A presença da Cargill no mundo
Extraído de:
Comportamento social de trabalhista – mapa de empresa: Cargill. **Observatório Social**: São Paulo, maio de 2003, p. 6.

Já com sua posição consolidada no mercado de sementes híbridas, a Cargill estendeu sua atuação em Minas Gerais, São Paulo e no Paraná, com a instalação de usinas de beneficiamento e produção na cadeia do milho. Na década de 1970, a Cargill investiu na instalação de indústrias de processamento de soja que representa até hoje uma de suas principais atividades.

> Em 1970, a Cargill alugou uma pequena fábrica no bairro de Jaguaré, em São Paulo, e começou a produzir o óleo Veleiro - 20 toneladas por dia. O sucesso dessa primeira experiência conduziu à implantação definitiva do Complexo Soja na Cargill, cujo primeiro passo foi a construção da Unidade de Processamento de Óleo e Soja de Ponta Grossa, inaugurada em 1973. A escolha dessa cidade se deveu, entre outras razões, ao fato de Ponta Grossa ser um importante centro rodoferroviário de um dos maiores estados produtores de soja - o Paraná. (CARGILL, 2006a, n.p.).

Essa participação da Cargill no Paraná a coloca como uma das mais importantes "agroindústrias-*tradings*" instaladas no Estado. Devido sua capacidade de processamento ela mantém relações comerciais inclusive com outras *tradings*, além de cooperativas[97] agropecuárias.

A Cargill, que já atuou fortemente no ramo de citros no Brasil reduziu suas atividades nesse setor, com vendas de fazendas e plantas processadoras em 2004 (TOLEDO, 2005, p. 20), mantém-se no mercado internacional nas unidades da Europa, Estados Unidos e Japão. Até então (2004) a Cargill era uma das empresas líderes na produção e processamento de citros, concentrando suas atividades, sobretudo, no Estado de São Paulo.

O cacau é outra *commoditie* com a qual a Cargill opera. A empresa constitui a maior processadora de cacau da América Latina, tem a fábrica instalada em Ilhéus (BA), possui e escritórios de compra naquela região. Sua produção atende o mercado interno, todo o continente americano e a Europa. O setor de carnes foi mais uma investida da Cargill através da aquisição da Seara em 2005.

> A Seara comercializa carnes de aves, suínos e termoprocessados para mais de 70 países – é a terceira maior exportadora brasileira desses produtos. Com sede em Itajaí (SC), a Seara possui oito fábricas no Brasil e intensifica sua

[97] A Cargill aparece como uma das principais compradoras de soja da Cocari , por exemplo (FAJARDO, 2000, p.99).

> atuação no mercado interno com as linhas de empanados, pratos prontos, hambúrgueres, mortadelas, presuntaria, ingredientes para feijoada, lingüiças, defumados, banha, salsichas, salgados, salame, curados, aves inteiras, em corte ou desfiadas, além de linhas especiais para festas e light. (CARGILL, 2006c, p. 8).

O rol de produtos e atividades vem crescendo a cada ano, entretanto o dinamismo econômico da Cargill fica mais perceptível se observada a variedade e quantidade de produtos feitos para atender a indústria alimentícia, fato que fica oculto quando não se atua diretamente voltada ao varejo (como faz mais intensamente a Bunge).

Observando os circuitos produtivos operados pela Cargill (figura 6) percebe-se como boa parte dos produtos processados voltam-se à exportação.

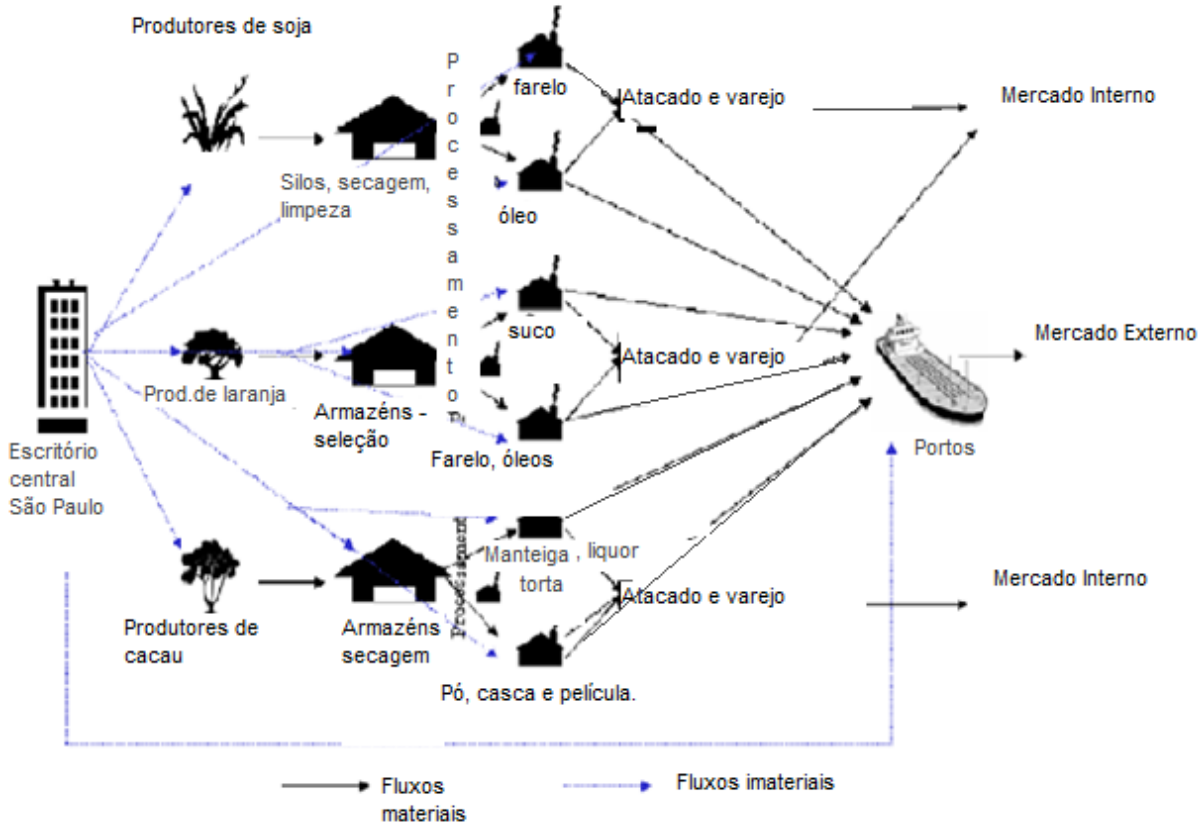


Figura 6 – Circuitos produtivos operados pela Cargill no território brasileiro em 2003. (2003)
Fonte: Toledo (2005, p. 25).

Como se pode observar na figura, a Cargill vem atuando em circuitos produtivos diferenciados, entretanto, no Paraná suas atividades são direcionadas às cadeias produtivas de grãos, sobretudo soja e milho.

A variável ambiental é levada em conta nas ações da Cargill. O fato do Brasil possuir uma legislação ambiental considerada rígida acaba forçando grandes empresas a se adequarem. Nos processos industriais, as unidades da Cargill cuidam para que haja um aproveitamento de resíduos e tratamento dos efluentes.

> As fábricas de Barreiras (BA), Ponta Grossa (PR) e Três Lagoas (MS), que são algumas das unidades de processamento de soja da Cargill, desenvolvem a chamada compostagem, onde o lixo orgânico passa por um processo que o transforma em adubo, que pode ser aplicado na produção de mudas de árvores nativas destinadas à reconstituição de mata e áreas degradadas. As unidades de Uberlândia (MG), Rio Verde (GO) e Três Lagoas (MS) iniciaram em 2004 um programa de reflorestamento visando suprir suas necessidades de energia, pois uma das grandes preocupações da Cargill sempre foi a conservação dos recursos energéticos. Em 2004, foram plantadas 1,6 milhão de árvores e, em 2005, a intenção é chegar a 9 milhões. Em grande parte de suas unidades, a Cargill também promove a *Semana do Meio Ambiente*, desenvolvendo treinamentos nos quais são discutidos temas ambientais e se busca a conscientização de que, se nada for feito hoje, um mundo semelhante ao que vivemos possivelmente não existirá em um futuro próximo. (A INDÚSTRIA..., 2005, p. 9).

Essas ações ambientais, como colocado antes, apontam uma preocupação das grandes empresas em geral, que fazem do cumprimento das normas ambientais uma estratégia de *marketing*. Eventos como "semanas do meio ambiente" reforçam esse sentido. A marca da empresa se beneficia quando essa demonstra (e divulga) sua preocupação com a Natureza.

Entretanto, por exemplo, no caso da Cargill, a mesma foi acusada de estimular o desmatamento da floresta Amazônica ao instalar um terminal portuário (graneleiro) em Santarém, no Pará, estratégico logisticamente para os interesses de exportação de soja do Centro-Oeste, às margens do rio Amazonas, que teria provocado interesse maior pelo cultivo de soja na região. No dia 24 de março de 2007, a Justiça determinou[98] a paralisação imediata das atividades da multinacional norte-americana (que recorreu da

[98] Conforme Agência Estado (2007).

decisão).

O discurso da empresa ainda inclui a venda de uma imagem de empresa preocupada com o Brasil. Nas palavras do presidente da empresa no Brasil, a Cargill, uma gigante do agronegócio mundial, apresenta como uma verdadeira "parceira" do desenvolvimento brasileiro:

> A Cargill está preparada para participar cada vez mais do crescimento do País, seja através da ampliação ou melhoria de nossas estruturas de armazenamento, seja por meio de investimento em unidades de produção e de exportação de matérias-primas e/ou derivados, atuação financeira, ou através do desenvolvimento de novas tecnologias, orientação e atendimento direto ao agricultor brasileiro. (BARROSO, 2005, p. 2).

Ainda compõe o discurso da Cargill seu objetivo: "ser líder mundial em alimentos[99]. E no esforço para atingir esse objetivo, a empresa cresce no setor alimentício, não apenas ampliando suas estruturas produtivas já existentes, mas também adquirindo empresas do setor. Recentemente (em 2005) a aquisição da Seara (CARGILL, 2006c, p. 2), demonstrou que está na disputa para se consolidar entre as maiores do setor agro-alimentício no território brasileiro.

> A Cargill tem forte presença nos setores agrícola, de alimentação, industrial e financeiro. É considerada a principal exportadora de soja do Brasil e a maior processadora de cacau da América Latina, além de ter forte presença no segmento de açúcar. Também é reconhecida por ser um importante fornecedor de ingredientes alimentícios, além de produzir, comercializar e distribuir produtos de consumo, como por exemplo os tradicionais óleos de cozinha Liza e Mazola. Opera terminais portuários por concessão, com instalações próprias, em Paranaguá (PR), Santos-Guarujá (SP), Santarém (PA) e Porto Velho (RO), sociedade anônima de capital fechado, a empresa atua alinhada às diretrizes da Cargill em âmbito mundial. (CARGILL, 2006c, p. 6)

Apesar da Cargill se apresentar como "principal exportadora de soja do

[99] Em sua página na Internet (http://www.cargill.com.br/C16?Visão%Missão%20e%20Valores/defaut.aspx), a Cargill coloca o ponto: "Visão, Missão e Valores". A "missão" da empresa é "criar valores diferenciados", e este valor diferenciado é definido como centro da ação estratégica, focando a competitividade para alcançar sucesso., buscando relações mais fortes com os clientes. O que se percebe é que por trás desse discurso está ânsia por se agigantar cada vez mais e de fato isso acontece na medida em que alastra sua ação em várias partes do mundo, construindo sua territorialidade global.

Brasil", em números Bunge ainda é a maior.

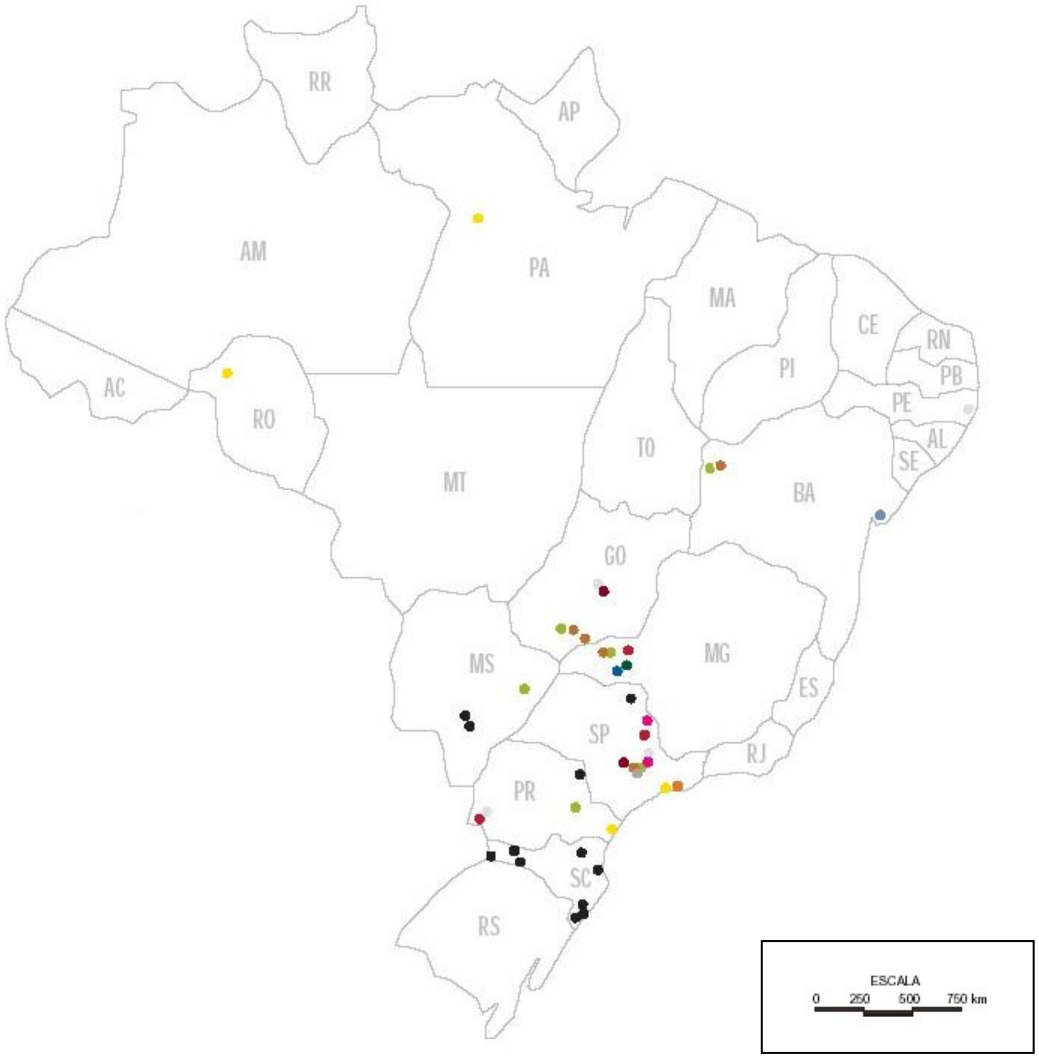
Além da soja (e também do cacau) outra importante *commoditie* comercializada pela Cargill é o açúcar. É a maior negociadora do produto no mercado mundial e a maior exportadora brasileira de açúcar. Participa do Terminal de Exportação de Açúcar do Guarujá (TEAG), que nasceu de uma *joint venture* formada em 2001, entre Cargill e Sociedade Operadora Portuária de São Paulo, por intermédio de seu acionista majoritário, Grupo Crystalsev. E em 2003, criou no Porto de Santos, o Terminal de Exportação de Açúcar Ensacado (T-33), também por meio de *joint venture* (com a Crystalsev).

A Cargill ainda opera com algodão, produção de farinhas (para biscoitos, panificação industrial, pastifícios etc), acidulantes, lecitina de soja, amidos, adoçantes, *flavors* etc. Detalhes sobre como a empresa expandiu suas atividades, são observados na história da sua presença no Brasil (quadro 9).

Quadro 9 – Linha do tempo da Cargill no Brasil

Período	**Local**	**Fatos**
1965-1975	São Paulo/Paraná	• A Cargill é constituída em São Paulo, com operações na área de sementes de milho. • Início das atividades por meio de terminais, nos portos de Santos (SP) e Paranaguá (PR). • Criação da Fundação Cargill. (SP). • Primeira unidade de processamento de soja, refino e enlatamento de óleo, em Ponta Grossa (PR). • Início das operações do Departamento de produtos Químicos e Metais. (SP).
1976-1985	Paraná, São Paulo e Bahia	• Inauguração da fábrica de rações em Maringá (PR). • Inauguração da segunda unidade de processamentos de soja no Brasil, localizada em Mairinque (SP). • Início do processamento de cacau, na Bahia. • Início da fábrica de alimentos para cães, em Paulínia (SP).
1986-1995	Minas Gerais/São Paulo	• Inauguração da unidade de processamento de soja, em Uberlândia (MG). • Início do processamento de milho para

		produção de amidos, glucoses e derivados, em Uberlândia. • Implantação do Processo para a Melhoria da Qualidade (PMQ), voltado ao desenvolvimento profissional dos funcionários. • Lançamento do Projeto Semear, precursor dos programas de educação ambiental e segurança alimentar para a comunidade. • Início do Programa de Educação com Adultos, visando à alfabetização de funcionários. • Conclusão da formação do Complexo de Uberlândia.
1996-2005	-	• Criação do Terminal de Exportação de Açúcar Ensacado (T-33), no Guarujá, joint venture com o Grupo Crystalsev. • Aquisição da marca de óleo de milho Mazola. • Inauguração da fábrica de ésteres e lubrificantes vegetais por meio da Innovatti, joint venture com a Hatco Corporation. • Início do programa "de grão em grão"da Fundação Cargill. • Criação da Mosaic, resultado da união mundial entre Cargill Crop Nutrition e IMC Global, que concentra a operação de fertilizantes da empresa, em âmbito mundial • Aquisição do negócio de gorduras vegetais do grupo Maeda. • Inauguração da fábrica de processamento de soja e refino de óleo em Rio Verde (GO). • Retorno das operações de algodão da empresa no Brasil. • Aquisição da Seara Alimentos S/A. • Aquisição da Smucker do Brasil. • Arrendamento do moinho de trigo da empresa Emege, em Goiás. • Comemoração dos 30 anos de lançamento do óleo de soja Liza.



Mapa 13 – Localização das principais fábricas e terminais portuários da Cargill no Brasil.
Fonte: Cargil (Relatório 2005).
Observação: legenda com detalhes na seqüência.

Legenda (mapa 13):

Soja – Soybeans
Mairinque (SP), Uberlândia (MG), Ponta Grossa (PR), Três Lagoas (MS), Barreiras (BA) e Rio Verde (GO)
Soja/terminais portuários – Soybeans/port terminals
Paranaguá (PR), Santos-Guarujá (SP), Santarém (PA) e Porto Velho (RO)
Nota: A Cargill opera nesses terminais, por concessão, com instalações próprias.
Note: Cargill operates in these terminals under concessions, with its own facilities.
Açúcar/terminais portuários – Sugar/port terminals
TEAG - Guarujá (SP) e T-33 Santos (SP)
Nota: A Cargill opera nesses terminais por meio de joint venture com a Sociedade Operadora Portuária de São Paulo, por intermédio de seu acionista majoritário, o Grupo Crystalsev.
Note: Cargill operates in these terminals in a joint venture with Sociedade Operadora Portuária de São Paulo, through its parent company, the Crystalsev group.
Amidos e adoçantes – Starches and sweeteners
Uberlândia (MG), São Miguel do Iguaçu (PR) e Porto Ferreira (SP)
Flavors
São José do Rio Pardo (SP) e Cosmópolis (SP)
Farinha – Flour
Tatuí (SP) e Goiânia (GO)
Cacau – Cocoa
Ilhéus (BA)
Acidulantes – Acidulants
Uberlândia (MG)
Lecitina – Lecithin
Uberlândia (MG)
Innovatti
Mairinque (SP)
Agribrands Purina (Rações) – Agribrands Purina (Feed)
Paulínia (SP), Inhumas (GO), São Lourenço da Mata (PE) e Cascavel (PR)
Cargill Foods
Mairinque (SP), Uberlândia (MG), Barreiras (BA), Rio Verde (GO) e Itumbiara (GO)
Seara (Carnes) – Seara (Meats)
Forquilhinha (SC), Jaraguá do Sul (SC), Itapiranga (SC), Jacarezinho (PR), Seara (SC), Sidrolândia (MS), Nuporanga (SP) e Dourados (MS)
• Fábrica de rações: Criciúma (SC) e Xanxerê (SC)
• Granja de matrizes: Araranguá (SC)

10.3. Comparativo entre a Bunge Alimentos e a Cargill

A Cargill S/A e a Bunge Alimentos são as maiores empresas do ramo de alimentos (pelo critério vendas) do Brasil. No *ranking*[100] (tabela 12), que reúne além do sub-setor especificamente alimentício também bebidas e fumo, essas duas multinacionais aparecem entre as três maiores do país.

Tabela 12 – As maiores empresas do Brasil no ramo Alimentos, Bebidas e Fumo, em 2005.

Posição no ranking	***EMPRESA***	***VALOR DAS VENDAS (EM MILHÕES US$)***
1º	Ambev	5.921,9
2º	Cargill	4.922,5
3º	Bunge Alimentos	4.635,8
4º	Nestlé	3.575,4
5º	Sadia	3.394,4
6º	Souza Cruz	3.350,3
7º	Perdigão Agroindustrial	2.324,6
8º	Friboi	1.756,1
9º	Kraft Foods	1.318,5
10º	Coinbra	1.024,0

Fonte: Exame ("Melhores e Maiores"). Disponível em: < http://app.exame.abril.com.br/mm/asMaiores.do?TemplateToLoad=mm2k6%2F >. Acesso em: 23/01/2007.

A similaridade da estrutura e dos investimentos dessas duas grandes empresas globais do Agronegócio se torna evidente se observados seus perfis (quadro 10).

[100] O ranking aqui utilizado, da Revista Exame, classifica as cooperativas Coamo e Cocamar dentro do setor "Atacado e Comércio Exterior". Caso fosse aqui incluída a Coamo, com vendas totalizando 1.160,0 milhões estaria entre as 10 maiores.

Quadro 10 – Perfis da Cargill e da Bunge Alimentos em 2005.

DESCRIÇÃO	***CARGILL***	***BUNGE ALIMENTOS***
Apresentação	Gigante do setor agroindustrial, a Cargill é a maior empresa americana de capital fechado. A subsidiária brasileira entrou em operação em 1965 e tem unidades industriais, terminais portuários, armazéns, fazendas e escritórios em 14 estados. A Cargill beneficia commodities agrícolas e manufatura produtos de consumo, como suco de laranja e óleo de soja.	Resultado da união da Ceval com a Santista em 2000, a Bunge Alimentos é uma das mais importantes empresas de industrialização e exportação de soja e trigo. Está presente em 16 estados brasileiros, comprando soja, milho, trigo e caroço de algodão de cerca de 30 mil produtores rurais e vendendo para cerca de 30 países. A empresa pertence ao grupo holandês Bunge Limited.
	Endereço (sede): Av. Morumbi, 8234 – Brooklin – São Paulo Razão Social: Cargill Agrícola S/A. Grupos: Mosaic/Cargill	Endereço (sede): Rod. Jorge Lacerda, km 20, s/nº - Poço Grande- Gaspar - SC Razão social: Bunge Alimentos S/A. Grupos: Bunge
	Diretor-Presidente: Sergio Alair Barroso Controle acionário: estadunidense	Diretor-Presidente: Sergio Roberto Waldrich Controle acionário: bermudense.
Posição entre as 500 maiores empresas brasileiras	17	20
Vendas (em US$ milhões)	4.922,5	4.635,8
Lucro líquido ajustado (US$ milhões)	13,7	40,8
Ações na bolsa	não	não
Patrimônio Líquido ajustado	207,5	803,2
Rentabilidade do patrimônio líquido ajustado (%)	6,6	4,9
Liquidez geral (nº índice)	0,7	0,9
Endividamento geral (%)	89,7	71,1
Riqueza criada (U$ milhões)	518,7	727,0

Número de empregados	4.981	5.862
Salários (U$ milhões)	112,7	100,4
Impostos sobre vendas (U$ milhões)	195,0	334,1
Margem de vendas (%)	0,3	0,9
Giro do ativo (nº índice)	2,4	1,7
Liquidez corrente (nº índice)	1,0	1,1
Variação dos investimentos no imobilzado (%)	26,6	13,3

Fonte: Exame ("Melhores e Maiores"). Disponível em: < http://app.exame.abril.com.br/mm/resultComparaEmpresa.do >. Acesso em: 23/01/2007.

As dimensões semelhantes dessas duas grandes multinacionais, Cargill e Bunge, fazem com que haja um certo equilíbrio entre as mesmas. Em razão disso seria difícil encontrar diferenças nítidas na territorialidade destas.

Em se tratando da territorialidade em termos nacionais, nota-se que a Cargill age de forma a adotar múltiplas escalas, já que, operando com cadeias produtivas distintas (cacau, laranja e soja), obrigatoriamente deve levar em conta os processos inerentes a cada uma. Mas, curiosamente, há uma integração evidente na administração do grupo, que sequer divide o controle e a gestão entre subsidiárias que é centralizado em São Paulo. No caso da Bunge, há uma clara divisão no grupo. Tanto que quando se estuda a cadeia soja, por exemplo, cabe o imediato recorte da Bunge Alimentos. A manutenção da sede no interior de Santa Catarina, mais precisamente no município de Gaspar que foi sede da Ceval[101], demonstra a opção da Bunge.

Um ponto comum entre a Cargill e o Grupo Bunge foi a estratégia de crescimento via aquisições. A territorialidade de ambas foi construída em boa parte dessa forma. Isso é constatado no histórico das empresas.

No que diz respeito ao território paranaense, a Bunge Alimentos conquista sua presença mais forte por meio da compra da Ceval. Na prática, a atual estrutura da Bunge foi herdada desta. Se observada a estratégia da Bunge de difundir-se espacialmente no território, instalando escritórios e armazéns em muitos municípios. Enquanto isso a Cargill está presente nos principais pólos (como Ponta Grossa, Cascavel e Maringá) com unidades

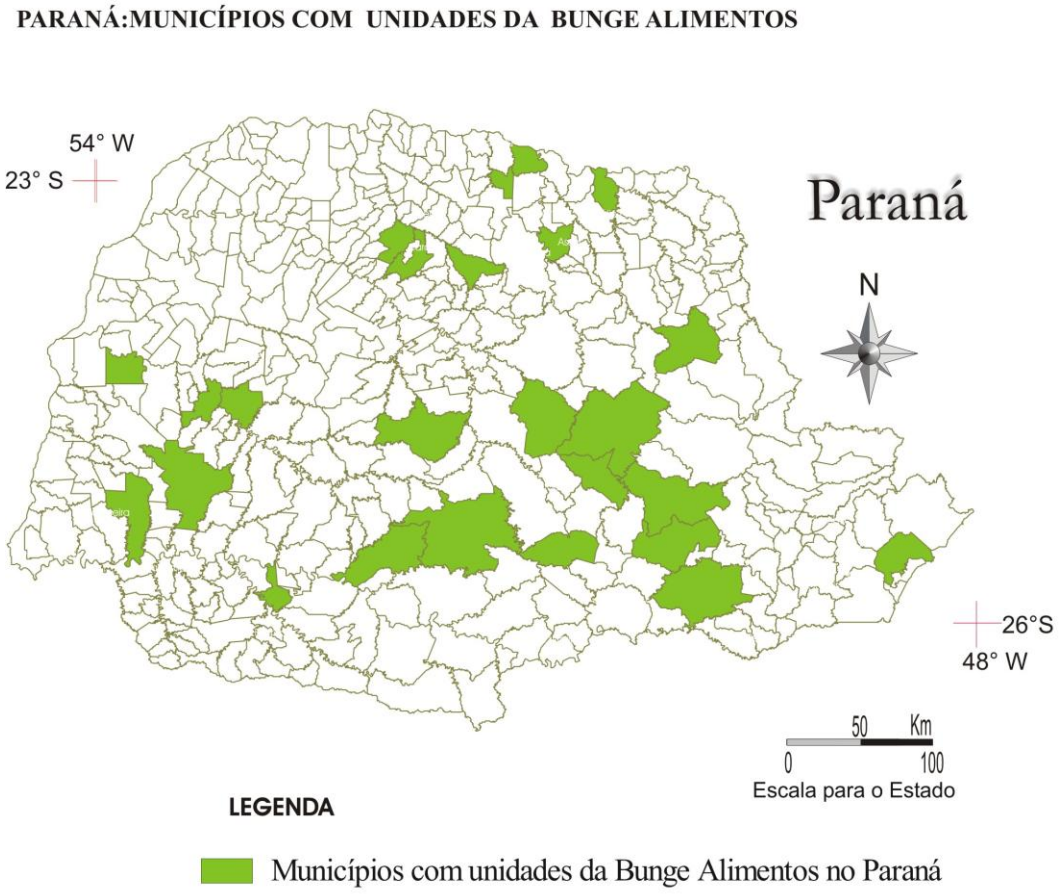
[101] É realmente notável como a Ceval forneceu muito mais estrutura para a Bunge Alimentos que a Santista. Não fora essa aquisição o "gigantismo" da Bunge Alimentos não seria o mesmo atualmente.

industriais, alem de alguns outros pontos no Estado (quadro 11). A integração entre esses fixos e a dinâmica dos circuitos produtivos encontram apoio logístico. A eficiência de cada atividade é garantida pelas estratégias adotadas segundo as necessidades estruturais e locacionais de cada cadeia (MARTINS; CYPRIANO, 1998). O planejamento, portanto, é ferramenta importante adotada por essas grandes empresas na definição de suas estratégias e condução de suas ações.

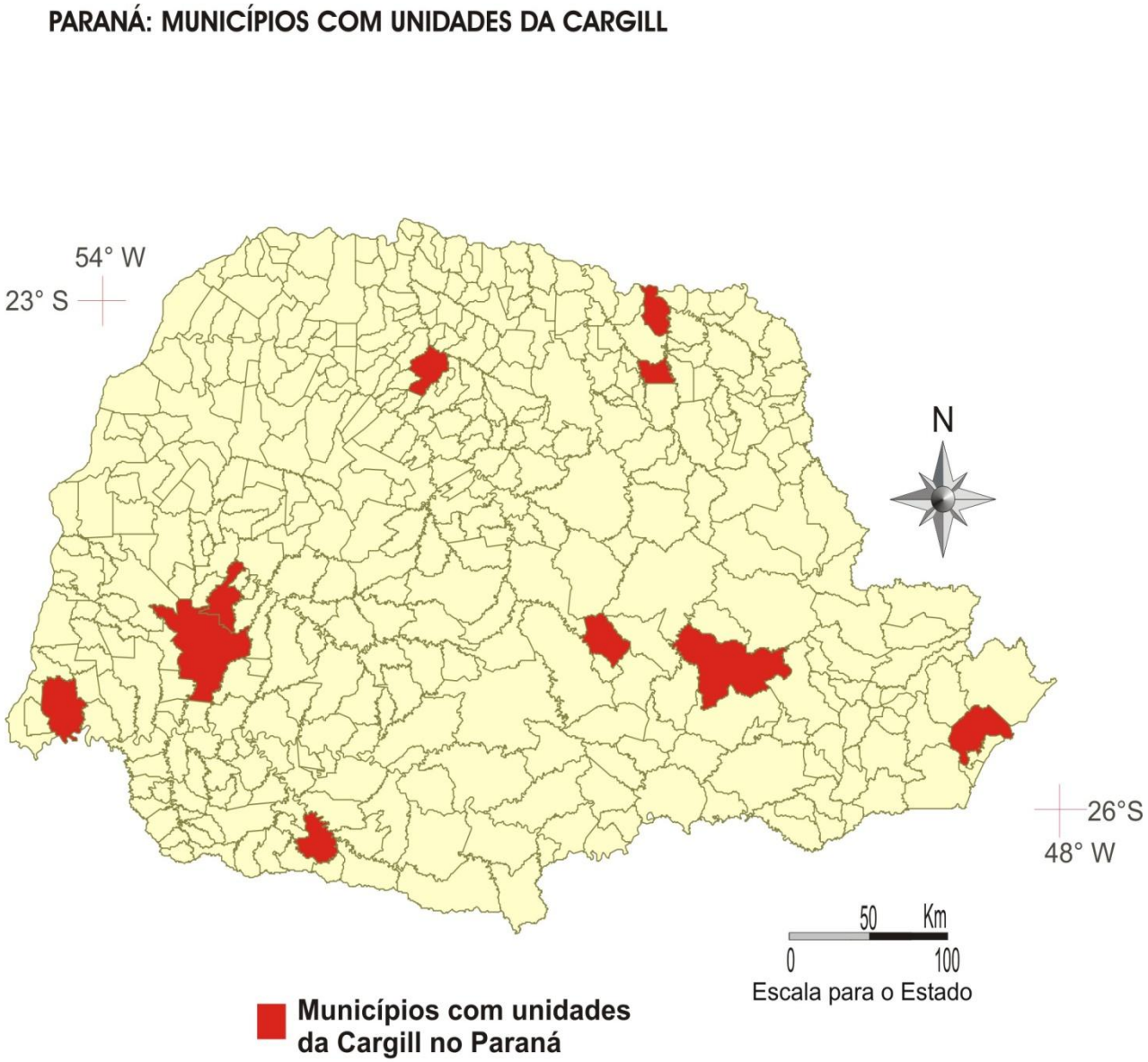
Quadro 11 – Unidades da Bunge Alimentos e da Cargill no Paraná

BUNGE ALIMENTOS	CARGILL
• Em Paranaguá: uma estrutura portuária (armazém e terminal de embarque) para a soja e outra para o trigo. • Em Ponta Grossa: duas unidades de recebimento e industrialização de soja e uma de trigo (moinho). • Unidades de recebimento, armazenagem e comercialização (compostas de silos e armazéns) nos seguintes municípios: Apucarana, Arapoti, Assai, Bela Vista do Paraíso, Cascavel, Candói, Céu Azul, Guarapuava, Ipiranga, Irati, Lapa, Maringá, Marialva, Nova Aurora, Palmeira, Palotina, Pitanga, Ponta Grossa, Reserva, Santa Mariana, São João, Sertaneja, Tibagi e Ubiratã.	• Em Paranaguá: fabricação de fertilizantes sólidos e terminal portuário; • Em São Miguel do Iguaçu: processamento de fécula de mandioca; • Em Curitiba: Centro de Serviços Compartilhados – CSC; • Em Ponta Grossa: processamento de soja; • Nos municípios de Maringá, Cascavel, Pato Branco, Ivaí, Nova Fátima e Santa Mariana: unidades de transbordo e armazéns.

Fontes: Bunge Alimentos (http://www.bungealimentos.com.br/fornecedor/mapa) e Cargill (http://www.cargill.com.br/C0/Paraná/default.aspx); acesso às páginas Web em 25/01/2007



Mapa 14 – Paraná: municípios com unidades da Bunge.
Fonte: dados da pesquisa.
Organização: S. Fajardo.



Mapa 15 – Paraná: municípios com unidades da Cargill.
Fonte: dados da pesquisa. Organização: S. Fajardo.

A diferença mais perceptível na ação da Cargill no Paraná em relação á Bunge Alimentos é que em suas estratégias a Cargill privilegia o fluxo aos pontos de processamento e exportação. Enquanto a Bunge Alimentos atua no recebimento e comercialização de soja por meio de armazéns e silos instalados em pelo menos 25 municípios do interior (muitos dos quais bem pequenos), a Cargill, busca articular algumas unidades pontuais (incluindo àquelas industriais) em municípios pólo num sistema de logística em que faz uso de unidades de transbordo para ligar a produção transportada pelas ferrovias ao sistema rodoviário e vice-versa.

A logística das instalações tanto da Cargill como da Bunge indicam a forma que atuam no Paraná. A dispersão da Bunge Alimentos denota o crescimento de sua expansão horizontal no território.

CAPÍTULO 11

ANÁLISE DA AÇÃO DAS COOPERATIVAS E DAS EMPRESAS GLOBAIS DO SETOR AGROINDUSTRIAL NO ESPAÇO PARANAENSE: OS CASOS COCAMAR, COAMO, BUNGE E CARGILL

11. ANÁLISE DA AÇÃO DAS COOPERATIVAS E DAS EMPRESAS GLOBAIS DO SETOR AGROINDUSTRIAL NO ESPAÇO PARANAENSE: OS CASOS COCAMAR, COAMO, BUNGE E CARGILL

No momento atual, ainda caracterizado pelo comando do capital monopolista no setor agroindustrial, a agricultura industrializada é subordinada por lógicas econômicas globais. A própria agroindústria evidencia o processo em que o capital "solda" o que separou: agricultura e indústria (OLIVEIRA, 1987, p. 53). Nesse sentido, as cooperativas acabam por adotar modelos de estratégias empresariais comuns a qualquer outro tipo de empresa, embora constituam um formato diferenciado em relação às demais empresas, devido à própria organização administrativa e gestão orientada por estatutos e leis que regem o cooperativismo.

No caso das estratégias das cooperativas Cocamar e Coamo confrontadas com às adotadas por gigantes multinacionais do setor agroindustrial, como a Bunge e a Cargill, o principal fator é o explícito caráter nacional do capital das cooperativas frente aos investimentos externos representados pelas empresas globais.

Ainda que as dificuldades competitivas de uma empresa nacional perante o gigantismo de uma multinacional que se apóia em diversas estratégias e aparentemente pouco tem a perder quando decide avançar no território de ação de grupos nacionais, o formato cooperativista resiste e expande sua atuação beneficiado pelo caráter de sua composição organizacional. Loureiro (1981, p.154-155) expõe a privilegiada posição das cooperativas agropecuárias, que: perante o Estado gozam de isenções fiscais e créditos subsidiados[102]; perante o mercado usufruem da compra de produtos agrícolas dos cooperados que são na prática clientes cativos que, do mesmo modo, compram da cooperativa os insumos; diante dos demais comerciantes de produtos agrícolas, a cooperativa não assume os riscos da comercialização e da produção (como queda de preço ou deterioração do produto), pois comercializam em consignação na medida em que recebem o produto do cooperado.

Esses fatores por si só indicam que não se trata mesmo de uma empresa

como outra qualquer, já que se sustenta num modelo distinto das demais organizações. Esse cooperativismo, denominado "empresarial" consiste numa tipologia avançada das iniciativas cooperativista, que se mantiveram "vivas" sustentando a penetração do capitalismo no campo, maximizando as oportunidades e atingindo uma racionalidade econômica (DUARTE, 1986, p. 43), mas que acabaram sendo descaracterizadas da sua forma original (mais próxima ao associativismo). Para chegar a essa conclusão, basta comparar os perfis tanto da Coamo como da Cocamar quando da suas fundações com o que representam economicamente hoje.

Fonseca e Costa (1995, p. 368-369) expõem uma relação de estratégias levantadas pelo jornal Gazeta Mercantil[103], como se observa no quadro 12:

Quadro 12: Estratégias empresariais no setor agroindustrial utilizadas pelas cooperativas.

ESTRATÉGIA	CARACTERIZAÇÃO	OBJETIVOS
Aliança/associação com outras empresas	Essencial para a capacitação tecnológica e para a ampliação da base comercial, fortalecendo a posição das cooperativas tanto no mercado nacional como internacional.	Intensificar e facilitar as exportações; Reduzir a capacidade ociosa; Elevar os ganhos financeiros; Ampliar a participação nos mercados se grandes investimentos;
Re-localização geográfica	Amplamente utilizada pelo setor agroindustrial e notada no comportamento das cooperativas que expandem para outras regiões fora do espaço de origem.	Vencer o "fim das fronteiras" e o elevado preço de terras no Centro-Sul do país; Expandir a produção e conquistar posições estratégias;
Aquisição de unidades de outras empresas	Realizada pelas cooperativas para expansão das atividades.	Agilizar a ampliação produtiva da empresa via compra de unidades já construídas, o que permite também um acesso mais fácil e rápido à verticalização.
Construção de fábricas e indústrias (verticalização)	Utilizada pelas cooperativas na sua	Agregar valor ao produto recebido dos cooperados por meio das

[102] Deve-se lembrar que num período de crise iniciado nos anos de 1980 houve uma drástica redução dos créditos às cooperativas, o que acabou gerando crise e fechamento de muitas delas no Brasil e no Paraná.
[103] Lamentavelmente, o artigo dos autores citados não apresenta nenhuma referência do jornal (número, data etc) que traz esse levantamento; nem mesmo nas referências ao final do trabalho.

	expansão desde as décadas de 1970 e 1980 (como exemplo as paranaenses Cocamar e Coamo).	atividades industriais.
Sofisticação/diferenciação e diversificação de produtos	Destaque entre os movimentos estratégicos realizados pelas cooperativas agropecuárias, representa o estabelecimento de diferenciais competitivos.	Obter vantagens competitivas no mercado alcançando, consequentemente, elevação de receitas.
Mudança na relação com cooperados	Revisão das relações com os cooperados, como, por exemplo, com a adoção da equivalência-produto na venda de insumos e sementes. Representou uma alternativa à escassez de créditos oficiais a partir dos anos 1980. Outras relações tiveram que ser revistas, como a gratuidade da assistência técnica.	Garantia de pagamento para a cooperativa; Permitir a continuidade da produção do cooperado; Superar escassez de créditos; Evitar oscilações bruscas na produtividade e no abastecimento da cooperativa.
Reestruturação Administrativa	Muito utilizada, por exemplo, na redução do quadro de pessoal e número de níveis hierárquicos dentro da empresa e redefinições de tarefas e funções.	Reduzir custos; Agilizar e descentralizar o processo decisório na empresa;
Terceirização	Bastante utilizado entre as cooperativas, em alguns casos parte do próprio processamento industrial é terceirizado (há os casos ainda em que a empresa que presta o serviço é uma cooperativa).	Contenção de despesas.

Organização S. Fajardo Fonte: Fonseca e Costa (1995).

As empresas globais do setor agroindustrial dispõem de inúmeras possibilidades de estratégias, algumas destas podem também ser normalmente utilizadas pelas cooperativas, outras possuem um nível de dificuldade por depender de condições especiais no sentido legal e limitações no sentido operacional (ver alguns exemplos no quadro 13).

Quadro 13 – Posicionamento* da Cocamar e da Coamo em relação à algumas estratégias empresariais

ESTRATÉGIAS	Cocamar	Coamo
ESTRATÉGIAS DE DIVERSIFICAÇÃO ***Estratégia de Diversificação Horizontal:*** *Descrição:* A empresa concentra se capital pela compra ou associação com empresas similares. *Características:* Possibilidade de sinergia baixo com exceção da sinergia comercial. Divisão da empresa em subsistemas ou departamentos com repartição de tarefas especializadas.	• Utilizou-se dessa estratégia quando anexou entre o final da década de 1970 e início dos anos 1980, cooperativas a beira da liquidação, como: a Cooperativa Agrária dos Cafeicultores – Coac, que atuava na região de Umuarama. Cooperativa Regional de Pérola – Coopérola, que atuava nos municípios de Pérola, Altônia, Iporã e Xambrê (Noroeste paranaense). Cooperativa Agrária dos Cafeicultores de Paranavaí – Coaca.	• Fez uso dessa estratégia expandindo sua atuação com o recebimento de soja em várias regiões do Paraná desde meados dos anos 1970. Quando a Coamo não efetuou a compra direta de unidades de recebimento (armazéns e silos) desativadas, procedeu a construção de novas instalações. • O crescimento horizontal da Coamo foi tão significativo que a cooperativa extrapolou as fronteiras estaduais e se tornou a maior cooperativa singular da América Latina, mesmo atuando somente no território nacional.
Estratégia de Diversificação Vertical: *Descrição:* A empresa passa a produzir um novo produto ou serviço que se encontra entre seu mercado de matérias-primas e consumidor final do produto que já se fabrica.	• Efetuada pela Cocamar no final dos anos 1970 com a produção de óleos vegetais e a partir dos anos de 1980 com a expansão da agroindustrialização (produção de fios de algodão, torrefação de café etc).	• A diversificação vertical da Coamo tem início com a instalação ainda na década de 1970 de um moinho de trigo e nos anos 1980 da Fiação de Algodão e Destilaria de Álcool. Nos anos 1980 a Coamo começa também a produzir óleo de soja.

Características: A empresa investe para frente e/ou para trás de modo que tenha domínio de seqüência de seu progresso de produção e comercialização. Também chamada de "estratégia de integração". Normalmente nessa estratégia torna-se mais interessante para a empresa manter uma unidade de esforço, com coordenação efetiva entre as várias unidades.		
Estratégia de Diversificação Concêntrica: *Descrição:* Trata-se da diversificação da linha de produto, com aproveitamento da mesma tecnologia ou força de vendas, oferecendo uma quantidade maior de produtos num mesmo mercado. *Características:* Permite que a empresa tenha ganhos substanciais em termos de flexibilidade, dependendo dos efeitos sinérgicos positivos associados aos conhecimentos de tecnologia e/ou comercialização.	• Utilizada na década de 1990 pela Cocamar na introdução de novos produtos da indústria de fios (com produção de fios sintéticos por exemplo), bem como no lançamento de novos derivados de soja para o varejo. • Outra diversificação é exemplificada com a produção de maionese e de bebidas de diversos sabores a base de soja. • No caso da produção e sucos de outros sabores além de laranja, o que existe é o processo industrial a partir da compra de matéria-prima semi-elaborada (néctar concentrado).	• A Coamo utiliza-se dessa estratégia com a produção de margarina no ano de 2000.
ESTRATÉGIAS DE AQUISIÇÕES DE EMPRESAS ***Estratégia de Desenvolvimento do mercado:*** *Descrição:* Ocorre quando a empresa procura maiores vendas, levando seus produtos a novos mercados. Pode-se ter além da	• Cocamar faz uso da mesma quando adquire uma destilaria de álcool de uma extinta cooperativa, em 1993, em São Tomé na região de Cianorte. • A participação da Cocamar na produção de suco de laranja iniciada com uma unidade industrial em	

abertura de novos mercados geográficos a atuação em outros segmentos do mercado. *Características:* Pode levar a empresa a expandir além das capacidades existentes de mercado-tecnologia e, provavelmente , exige um realinhamento das relações e procedimentos organizacionais. Consequentemente são exigidos recursos adicionais (financeiros e humanos). A empresa pode alcançar o desenvolvimento de mercado atuando internamente via planejamento, identificação de setores a setores-alvo, encontrando um nicho de mercado, reduzindo custos de produção, introduzindo inovação de marketing etc. Outra possibilidade é o desenvolvimento de mercado pela própria aquisição, obtendo vantagens não apenas na compra mas nas possibilidades de futuros ganhos. **Estratégia de desenvolvimento de produto ou serviço** *Descrição:* Ocorre quando uma empresa busca ter maiores vendas mediante o desenvolvimento de melhores produtos e/ou serviços para seus mercados atuais. *Características:* As novas características do produto podem levar ao desenvolvimento. Por exemplo, variações de qualidade, ou diferentes modelos ou tamanhos. **Estratégia de desenvolvimento financeiro:**	Paranavaí no final dos anos 1980, que não prosperou, mas que foi retomada na associação com a Paraná Citros nos anos 1990 é um exemplo de novos empreendimentos.	

Descrição: Corresponde à situação de duas empresas de um mesmo grupo empresarial, ou mesmo empresas autônomas e/ou concorrentes em que uma apresenta poucos recursos financeiros, mas grandes oportunidades de crescimento e na outra ocorre o inverso. *Características:* Nesse caso a associação ou fusão das empresas pode resultar no aproveitamento dos pontos fortes de cada uma, viabilizando o empreendimento financeiramente. **Estratégia de desenvolvimento de capacidades** *Descrição:* Corresponde ao aproveitamento da associação entre empresas quando uma possui um ponto fraco em tecnologia, mas alto índice de oportunidades usufruídas e/ou potenciais, e outra empresa possui justamente seu ponto forte na tecnologia *Características:* Representa a busca de uma sinergia positiva na fusão ou associação, equilibrando as capacidades de cada uma. **Estratégia de desenvolvimento de Estabilidade:** *Descrição:* Trata-se de uma associação ou fusão de empresas buscando tornar as evoluções das mesmas uniformes, sobretudo mercadologicamente. *Características:* Permitir o equilíbrio das		

atividades da empresa se beneficiando das condições de cada uma que se associa ou funde, com posturas idênticas. **Estratégia de Novos Empreendimentos** *Descrição:* Representa um empreendimento totalmente novo para a empresa. *Características*: Apesar de haver maiores incertezas e riscos para as decisões, oferecem oportunidades de sucesso tipicamente atraentes.		
ESTRATÉGIAS PARA VENDAS DE EMPRESAS **Estratégia para redução de custos:** *Descrição:* É a mais comum em períodos de recessão e consiste na redução de todos os custos possíveis para que a empresa possa subsistir. Características: Pode ser viabilizada pela redução de pessoal e níveis hierárquicos, diminuição das compras, na realização leasing de equipamentos, na melhora de produtividade, redução de níveis de estoque e outros fatores. Representa uma economia para a empresa. **Estratégia de Desinvestimentos** Descrição: Corresponde a saída de determinados ramos ou retirada de certas linhas de produtos que gerem conflito e deixam de ser	• A venda da destilaria de álcool e do fechamento da Fiação de Seda é um exemplo do uso dessas estratégias pela Cocamar.	

interessantes. *Características:* Representa uma saída para a empresa, que "desinveste" para não sacrificar o conjunto das operações, mantendo apenas o negócio original.		
ESTRATÉGIAS PARA FUSÕES DE EMPRESAS **Estratégia de Estabilidade** *Descrição:* Busca de manutenção de um estado de equilíbrio ou, ainda, o retorno em caso de perda do mesmo. *Características:* A empresa busca equilibrar fluxos de receitas e de despesas. O desequilíbrio financeiro exige a adoção de planejamento visando estabelecer prioridades para o controle da situação. Nesse sentido há a manutenção de produtos e mercados conhecidos e eficientes, evitando-se riscos maiores. **Estratégia de nicho:** *Descrição:* A empresa busca dominar um segmento de mercado em que ela atua, concentrando esforços para preservar as vantagens competitivas. Características: A empresa deve possuir um ambiente empresarial bem restrito e não procura se expandir geograficamente, buscando menor risco, a não ser quanto concentra-se em um único segmento de mercado.	• As estratégias de fusões não foram identificadas claramente na Cocamar. No entanto na sua atuação a busca de nichos, como derivados de soja e da especialização no ramo agroindustrial, principalmente alimentício estão presentes no desenvolvimento da empresa (via outras estratégias, como a saída de alguns mercados e priorização de outros).	• Também na Coamo não são identificadas claramente a estratégia de fusões, mas no que diz respeito aos esforços para estabelecer um nicho, estes são encontrados quando se observa a tentativa de atuar com a produção para o varejo somente com produtos que apresentem certa proximidade de consumo (por exemplo, do óleo até farinha e a margarina levaram a Coamo a cogitar a produção de salame e presunto, conforme depoimento obtido do seu superintendente administrativo).

Estratégia de Especialização: *Descrição:* A empresa visa conquistar ou mesmo manter liderança no mercado através da concentração de esforços de expansão numa única ou em poucas atividades da relação produto/mercado. Características: Apresenta a vantagem de reduzir custos unitários pelo processamento em massa. A principal desvantagem é a vulnerabilidade pela alta dependência de poucas modalidades de fornecimento de produtos e vendas.		
ESTRATÉGIAS PARA ALIANÇAS DE EMPRESAS **Estratégia de inovação** *Descrição:* A empresa procura antecipar-se frente aos concorrentes em freqüentes desenvolvimentos e lançamentos de novos produtos e serviços. *Características:* Exige que a empresa tenha rápido acesso a todas as informações necessárias em um mercado de rápida evolução tecnológica, já que consiste no desenvolvimento de nova tecnologia ou de um produto inédito. **Estratégia da Internacionalização** *Descrição:* A empresa estende suas atividades para fora de seu país de origem.	• A Cocamar fez uso dessa estratégia associando-se à Paraná Citrus, com a participação da Copagra de Nova Londrina e do Fundo de Desenvolvimento do Estado – FDE. Alguns anos depois a Cocamar assumiria o controle total da indústria passando a incorporar a cooperativa. Outro exemplo de aliança é o acordo entre a Cocamar e a Coamo para parceria no esmagamento de soja e envasamento de óleos vegetais na Cocamar com a marca Coamo. • Há ainda na Cocamar, parcerias com várias empresas para produção de óleos com marcas diversas e também o fornecimento de óleo para produção de outras marcas de maionese de	• Além da parceria com a Cocamar para produção de óleos vegetais e uso do terminal portuário da Coamo pela Cocamar, atualmente a torrefação de café e a produção de farinha de trigo pela Coamo são realizadas por meio de parcerias com outras empresas, por terceirização do processo industrial.

Características: Processo lento e arriscado, mas pode ser interessante para empresas de maior porte, pela situação evoluída dos sistemas logísticos e de comunicações, bem como por conta da economia globalizada. **Estratégia de joint venture** *Descrição:* Trata-se da estratégia utilizada por duas ou mais empresas que se associam num empreendimento para produzir um produto ou serviço. *Características:* Ocorre em muitos casos que uma empresa entre com o capital e outra com a tecnologia. Ocorrem certas restrições em alguns países e considera-se alguns fatores na iniciativa, como estrutura de capitais, propriedades, gerenciamento, rentabilidade, tecnologia, concorrência e mesmo mecanismos de controle econômico por parte do Estado.	empresas diversas (mesmo concorrentes das marcas da Cocamar). • No caso da estratégia de inovação a Cocamar atuou nesse sentido lançando produtos até então inéditos como os cremes e o condensado de soja. • A Cocamar ainda possui parcerias na produção. Mais recentemente, em 2006, a Cocamar, a parceria com o Moinho Itambé, proporcionou a entrada da Cocamar na industrialização do trigo. • A Cocamar não atuou com estratégia de internacionalização diretamente, mas por meio do mercado, sobretudo de suco de laranja cuja maior parte destina-se à exportação. Já a participação em joint ventures somente caso da Paraná Citrus é registrado.	

*Trata-se de uma exploração inicial não aprofundada na pesquisa, que não teve nessa o objetivo principal.
Fontes teórico-conceituais: Oliveira (1995), e Porter (1997). Organização: S. Fajardo.

Pode-se identificar ainda outras estratégias empresariais específicas das cooperativas Cocamar e Coamo, bem como de outras empresas, ligadas às respostas das mesmas frente a necessidade de reorganização, no interior do setor agroindustrial. Mazzali (2000, 40-44) aponta algumas estratégias associadas ao domínio de tecnologias. Nesse sentido

as condições para transição a um "novo padrão industrial" exigem um montante de recursos a serem investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento para atingir o nível competitivo das maiores empresas.

> Ao aumento do montante de investimento em P&D, de modo a superar a capacidade financeira das maiores empresas, conjugou-se o encurtamento do ciclo de vida dos produtos, incrementando consideravelmente os riscos envolvidos. Nesse sentido, tornou-se crucial a amortização dos investimentos no período mais curto de tempo possível, impelindo à ampliação geográfica de mercados e reforçando a tendência à globalização da demanda.

Observando o posicionamento das cooperativas Cocamar e Coamo, nota-se que a Cocamar foi mais agressiva no sentido da verticalização, ainda que com atuação regional, enquanto a Coamo no sentido da expansão horizontal no território. Essa estratégia da Coamo, de diversificação multi-setorial, mas também inter-regional (FONSECA; COSTA, 1995, p. 367), resultou na sua configuração atual com presença direta em três unidades da federação (Paraná, Mato Grosso do Sul e Santa Catarina).

Se comparadas às posições da Bunge a Cargill verificar-se-á que a grande diferença em termos de escala trabalhada permite que as multinacionais atuem com muito mais intensidade em praticamente todas as estratégias mencionadas. O poderio global das multinacionais impõe uma lógica que reduz o território paranaense a um espaço como outro qualquer, o qual pode ser desterritorializado pela saída das mesmas sem que isso represente um abalo nas estruturas desses grupos.

Outro fator que interfere nas estratégias empresariais é o condicionamento das empresas às sensíveis mudanças de preferências dos consumidores. No caso da Cocamar, atuando fortemente no varejo, esta condição torna-se mais explícita. O comportamento dos produtos nos diversos mercados é variável conforme a região. Mazzali (2000, p. 40), nesse sentido, aponta para os padrões estratégicos encontrados nas atividades de produção, comercialização e distribuição que estão assentados como se segue:

- "Na concepção mais ampla dos produtos, por meio da incorporação crescente de serviços (pré e pós-venda);
- No aprofundamento da interdependência e da coordenação entre o design, a produção e a comercialização;

- Na necessidade de reorganizações freqüentes no processo produtivo, trazendo à tona a rigidez das rotinas organizacionais e o caráter irreversível dos investimentos;
- Na exigência de competências cada vez mais especializadas."

Especificamente tratando do setor de soja/óleos (cadeia produtiva da soja), Mazzali (2000, p. 42) observa ainda que haveriam três tendências frente ás dificuldades no momento de reestruturação do setor agroindustrial: a primeira seria a retirada da atividade do esmagamento, acompanhada de um esforço de concentração no refino; a segunda consistiria na busca de diferenciação/sofisticação a partir de produção de óleos com baixo teor de gordura, cremes vegetais etc; e a terceira saída refere-se a diversificação por meio da incorporação de bases técnicas novas, como seria o caso de produção de sabões, detergentes e cosméticos. O o referido autor (Mazzali, 2000) nota que no caso das cooperativas como a Cocamar, a opção encontrada foi o esforço da diversificação sem afastamento das atividades ligadas à soja, como o processamento de laranja.

Percebe-se que na Cocamar a diversificação foi além, e atualmente a busca por produtos sofisticados, como na diversidade de derivados de soja, tem sido a principal estratégia da cooperativa, como visto na pesquisa. Por outro lado o perfil "horizontal" da Coamo apresenta-se como uma estratégia de crescimento que vem alcançando excelentes resultados tendo em vista o crescimento dessa cooperativa nas últimas décadas.

O poder internacional, os multi-mercados, as múltiplas estratégias e a desvinculação regional são fatores que expõe muito mais as cooperativas (no caso Cocamar e Coamo) na economia regional que as multinacionais. Esse uso competitivo do espaço demonstra-se, assim, hierárquico "[...] na medida em que algumas empresas dispõem de maiores possibilidades para utilização dos mesmos recursos territoriais". (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 195). Nesse sentido, o caminho encontrado pelas cooperativas empresariais, representantes do capital nacional, tem se demonstrado eficiente a seus propósitos de manutenção da competitividade. O vínculo regional proporciona um conhecimento diferenciado do espaço e do mercado em que elas atuam. Apesar de limitadas em relação às escalas, financeiras e produtivas, essas empresas, em especial, vem conseguido se aproveitar dessas vantagens legais e do apoio institucional com relação à créditos e financiamentos.

Nota-se ainda que, no Paraná, uma das estratégias para a entrada das agroindústrias multinacionais, ainda na década de 1970, foi a disponibilidade de matéria-prima (MORO, 1991, p. 261). Entretanto, no caso das cooperativas, as mesmas foram justamente, as responsáveis, em grande parte, para a existência das culturas que estimularam (juntamente com o processo de modernização tecnológica). Ora, enquanto agentes do Estado e da modernização, as grandes cooperativas agropecuárias desempenharam um papel decisivo para a expansão capitalista no campo, abrindo caminho para as multinacionais.

Por outro lado, uma alternativa para a manutenção da competitividade das grandes cooperativas agroindustriais do Paraná, como a Cocamar e a Coamo (e talvez até mesmo para as menores), poderia estar nas alianças entre as mesmas (NICÁCIO, 1997). Esse tipo de estratégia, já iniciado entre as cooperativas estudadas, também contribui para redefinição territorial na medida em que altera os ritmos dos processos econômicos que organizam o espaço. Da orientação da produção agrícola à logística, da agroindustrialização à dinâmica dos mercados de varejo e exportação, a articulação do território se processa, tendo, como ponto de partida, a condução efetivada nas estratégias empresariais.

As cooperativas agropecuárias paranaenses, em geral, e os casos de Cocamar e Coamo, em particular, têm demonstrado que apesar das estratégias e da própria ação das cooperativas no mercado serem similares às das outras empresas, persistem especificidades no formato cooperativista (FONSECA; COSTA, 1995, p. 370). Mesmo considerando o fato do grande cooperativismo empresarial e agroindustrial ser encarado como deturpador dos princípios cooperativistas (GONÇALVES, 2006), as diferenças entre esse tipo de empresa e as demais ainda existe. Além da gestão, que, de qualquer modo, deve (mesmo que burocraticamente) considerar a participação dos cooperados, o relacionamento distinto com o Estado e os benefícios legais e fiscais que detém, são exemplos da tipologia diferenciada das grandes cooperativas agropecuárias.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A "territorialidade econômica" no espaço rural paranaense é percebida na análise dos casos estudados. As cooperativas Cocamar e Coamo e as multinacionais Bunge e Cargill, materializam a ação empresarial no campo por meio do uso corporativo (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 291), que fazem do território. A reflexão teórico-conceitual abordando a territorialidade econômica resultante da ação de grandes empresas no espaço rural (conceito também enfocado) e os reflexos dessa ação manifestados na paisagem rural paranaense foram percebidos na pesquisa.

Os casos estudados, com isso, permitem uma avaliação da dinâmica do processo de territorialidade econômica no contexto regional, característico de uma economia regional voltada para agricultura de exportação vinculada às cadeias produtivas agroindustriais.

Compreender somente a repartição das atividades em lugares (divisão territorial do trabalho) não leva à compreensão do território. O funcionamento deste é entendido se captado o movimento, que por sua vez leva em conta os circuitos espaciais da produção, definidos pela circulação de bens e produtos, o que indica o modo como os fluxos perpassam o território (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 143). As grandes multinacionais atuando como tradings agrícolas ou como agroindústrias exercem sua territorialidade estabelecendo seus fixos e criando seus fluxos, seja com a compra e exportação de *commodities*, seja com o seu processamento industrial e posterior comercialização. Em geral há integração entre os processos. As grandes cooperativas paranaenses, atuando nas mesmas cadeias produtivas que as multinacionais, também se territorializam em nível local (estadual) e mesmo fora das fronteiras nacionais (quando, por exemplo, operam em larga escala com exportações).

Foi, portanto, necessário expor uma discussão inicial relativa aos aspectos conceituais do trabalho, tais como território, territorialidades, espaço e paisagem rurais, derivadas do processo produtivo, indicou que atividades agropecuárias e agroindustriais no território representam uma das vertentes mais importantes na análise da espacialidade: a econômica. Sob a ótica produtiva o território é alvo da ocupação econômica. O uso do

território no Brasil traduz em grande parte a ocupação de extensas áreas afastadas dos núcleos urbanos: o espaço rural.

Ao analisar a caracterização territorial do Paraná destaca-se o papel da agricultura e a ação de empresas no desenvolvimento de uma estrutura produtiva voltada às atividades agroindustriais. Isso significa que a dinâmica territorial paranaense está em grande parte organizada pela territorialidade econômica resultante da ação corporativa no espaço rural. "As grandes empresas organizam suas atividades criando circuitos espaciais de produção. Para funciona, elas devem regular seus processos produtivos – hoje dispersos no território -, sua circulação, sua contabilidade etc." (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 153).

Avaliando a participação das cooperativas e multinacionais na organização produtiva agropecuária e agroindustrial, por meio dos casos estudados, constrói-se uma interpretação da realidade regional do espaço paranaense, calcada na territorialidade econômica no meio rural. A dinâmica dos circuitos espaciais das cooperativas, Cocamar e Coamo e das multinacionais Bunge e Cargill, são processadas de forma diferenciada. Cada empresa define e redefine suas topologias segundo estratégias e objetivos traçados no planejamento da mesma.

A Cocamar desde cedo (alguns anos depois de sua fundação na década de 1970) optou pela diversificação (basta lembrar dos primeiros passos, em que, de cooperativa de cafeicultores partiu para outros produtos como algodão, milho e depois soja). Esse processo se pautou primeiro na necessidade de modernização para ampliar os rendimentos da produção agrícola dos cooperados, e, mais tarde, (meados dos anos 1970) para uma conotação de alteração na base da cooperativa, que se insere nas atividades agroindustriais mais fortemente.

Por sua vez, a Coamo nasce no momento em que os anseios de crescimento tinham a modernização como estímulo e anseio de muitos produtores. A região de Campo Mourão, diversificada em termos de variedades de produtos, mas economicamente fraca em termos de significado para o conjunto estadual.

Considerando uma empresa multinacional como a Cargill, a realização de seus circuitos espaciais produtivos, atuando na compra e comercialização de três *commodities* (distintas entre si) ao mesmo tempo: soja, laranja e cacau (TOLEDO, 2005, p. 127). Em razão dessa característica particular (que não ocorre com a Bunge, por exemplo) a

política territorial da Cargill é mais ampla e complexa que suas concorrentes, por envolver um conjunto de relações heterogêneas (mas simultâneas, articuladas e coordenadas) de objetos, logística, políticas etc.

No entanto, no território paranaense, a Cargill opera somente com comercialização e processamento de grãos (sobretudo soja e em menor proporção o milho). Isso significa que o eixo do processo nesse caso é especializado. O circuito produtivo em questão tem como base uma estrutura de fixos arranjados e localizados estrategicamente no território, como silos, armazéns e indústrias. O caso da unidade de processamento em Ponta Grossa é ilustrativo para compreender como os "movimentos", como os fluxos exigem uma estrutura de capital fixo para sua sustentação (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 132).

No caso da Bunge, a estratégia de especialização no setor alimentício parece direcionar as políticas territoriais da empresa, mas o esforço recente de diversificação, por exemplo, no caso da entrada no setor de processamento de carnes com a compra da Seara, tem demonstrado uma escolha para aumento da competitividade incorporando empresas agroindustriais diversas. A expansão dos fixos da Bunge no Paraná (e em boa parte do território brasileiro) se fundou nessa estratégia de aquisições. O caso mais evidente e relevante foi a compra da Ceval em 1997. A estrutura já estava pronta, o arranjo formado e os fluxos (na cadeia da soja) articulados.

Deve-se se considerar ainda a discussão em torno do desenvolvimento regional, que envolve além da discussão teórico-conceitual, aspectos diretamente relacionados com a funcionalidade das grandes empresas (*tradings*-agroindústrias e cooperativas agropecuárias) no espaço rural. A territorialidade econômica tem como resultado a própria relação e o jogo de interesses entre as empresas, o poder público em todas suas esferas, os grupos econômicos e interesses locais e regionais, além de todo discurso que permeia qualquer ligação que se tente construir entre os objetivos da ação empresarial no campo e as políticas de desenvolvimento.

Mas essas grandes multinacionais do agronegócio, mesmo realizando grandes operações financeiras, atreladas ao fornecimento de insumos, adubos, como pauta de atuação, mas que via de regra, [...] não realizam acompanhamentos técnicos, somente entregando o adubo, e em menor escala, a semente, que representa um custo proporcionalmente menor frente a outros insumos." (MARINO, SCARE e

ZYLBERSZTAJN, 2002, p. 5-6). Isso significa que as “gigantes” do setor agroindustrial, podem atender interesses do Estado relativos ao que representam quantitativamente para a composição das exportações brasileiras (ver tabela 14, com perfis da Cargill e Bunge Alimentos), mas não estabelecem relações que as aproximem mais com o interesse dos produtores.

Por outro lado, as cooperativas agropecuárias (no caso Coamo e Cocamar) além de ter obrigatoriamente a baliza dos produtores cooperados na suas decisões (que podem até mesmo não traduzir a vontade de todos os cooperados, mas a reação do conjunto deles deve ser levada em consideração) tem um indiscutível vínculo regional, o que não ocorre com as multinacionais.

Na sua territorialidade as multinacionais Cargill e Bunge atuam no sentido de obterem maiores lucros por meio de melhor aproveitamento das vantagens (de mercado, logística etc). Nesse sentido podem se desterritorializar conforme o contexto econômico (nacional e internacional), transferindo-se para áreas do Brasil e do mundo, que sejam mais propícias aos seus investimentos e estratégias de crescimento.

O conjunto de estratégias de ação utilizadas pelas empresas na construção de sua territorialidade esclarecem os circuitos produtivos (SANTOS; SILVEIRA, 2004, p. 143), resultantes destas. No caso da Coamo, a mesma adota claramente a estratégia de expansão horizontal. E essa estratégia tem como base o recebimento e comercialização de grãos, tanto que não há projetos de construção de unidades industriais fora da região da sede, Campo Mourão. Pelo contrário, a expansão no sentido agroindustrial é justamente planejada com nas unidades já existentes na sede.

Já a Cocamar assume a postura de verticalizar-se cada vez mais. Na sua expansão, por exemplo, no Noroeste paranaense, ela estabelece novas unidades agroindustriais, e por outro lado, procura diversificar em termos de variedades de produtos do varejo. Fica demonstrada aqui uma estratégia bem diferente da Coamo. A Cocamar não demonstra, atualmente, intenção de expandir sua territorialidade em outros Estados, e sequer em regiões mais distantes de sua sede em Maringá. Essa territorialidade só se processa via mercados dos produtos do varejo, isto é, em termos de fluxos de comercialização, mas não pretende estabelecer novos fixos em áreas longínquas.

Mas analisando Coamo e Cocamar em conjunto, chega-se a conclusão de

que as diferenças básicas entre a ação territorial das cooperativas e das multinacionais estão nas seguintes situações: primeiramente, as cooperativas representam um capital nacional; em segundo lugar: ainda que haja expansão horizontal, como no caso da Coamo, o vínculo regional é muito forte, a sede é o referencial da cooperativa. Se futuramente essa condição for alterada passaria a existir, então, outra empresa, totalmente diferente, sendo extinta esta que se conhece atualmente.

Obviamente, as estratégias de ação das cooperativas, Coamo e Cocamar, assim como das empresas globais, Cargill e Bunge, obedecem exigências impostas pela competitividade. E, ainda, a lógica externa forçada pelo mercado internacional acaba por provocar distorções com relação aos rumos que tomam as cooperativas. A racionalidade empresarial há muito domina as gestões e ações das cooperativas agropecuárias no Paraná. Atualmente, o fato da própria produção agropecuária e agroindustrial, a base produtiva das cooperativas agropecuárias, estar sujeita à lógica global (dos mercados, das relações de consumo etc), indica para um desvio considerável no comportamento das cooperativas enquanto entidades associativas nos últimos 30 anos. Se a referência é global e o objetivo é atingir cada vez mais o mercado para obtenção de mais e mais lucros, até mesmo a caracterização civil de uma cooperativa deveria ser repensada (GONÇALVES, 2006).

Por outro lado, para uma empresa global, a inexistência de um vínculo regional (diferentemente das cooperativas), significa que uma área qualquer representa apenas um mercado a mais ou a menos. O Estado do Paraná pode estar sendo, num determinado momento, rentável a certa empresa, portanto é parte de suas estratégias, estar presente lá e daquela forma (com seus fixos e fluxos), mas se alterada essa condição estratégica a empresa pode deixar aquele espaço, aquele mercado, se desterritorializar a seu bel prazer. Essa posição das grandes corporações agroindustriais multinacionais é a posição do Grupo Bunge e da Cargill S/A. Por meio de estratégias empresariais, com referência e escala global, essas multinacionais poderiam (hipoteticamente), deixar de atuar no Paraná, elegendo outros espaços que atendam os seus propósitos, suas estratégias.

A territorialidade resultante das estratégias de atuação, tanto de cooperativas como das multinacionais configura os espaços de ação das mesmas. Ou seja, pela instalação dos fixos das atividades produtivas (armazéns, unidades industriais etc), e pela articulação dos mesmos pelos fluxos (movimentação do circuito produtivo, comercialização no mercado

interno, exportação etc) é produzido o espaço, que por sua vez, a dinâmica espacial[104] é refletida na delimitação dos territórios corporativos.

Nesse sentido, o conceito de "território-rede" caberia perfeitamente na compreensão desse tipo de territorialidade (HAESBAERT, 2004, p. 297). Obviamente, a existência de várias territorialidades corporativas no espaço paranaense (no caso específico do espaço rural do setor agroindustrial) indica a não existência de exclusividade no mesmo (SOUZA, 2003, p. 94). Mas a disputa pelo mercado também é territorial, e isso se torna explicito se exemplificarmos a disputa por produtores de grãos (sobretudo soja e milho) entre cooperativas e multinacionais do agronegócio. Ora, se o próprio produtor (cooperado ou não) está espacialmente localizado, a escolha do produtor pela empresa ou a opção da empresa pela área significa possibilidades de alterações territoriais da produção.

A fluidez do território está condicionada pela combinação das estratégias empresariais aliadas às governamentais, como por meio das políticas públicas, no caso do papel decisivo do planejamento regional e das políticas de desenvolvimento. As estratégias corporativas no território derivam assim, de um complexo jogo de interesses em que o aproveitamento das oportunidades se dá em função das possibilidades de obtenção de maiores vantagens competitivas. O embate entre cooperativas e multinacionais no mercado agroindustrial acaba por constituir o reflexo da reorganização produtiva na qual cada uma das empresas planeja suas estratégias segundo as potencialidades e diferenciais que apresentam.

Por outro lado, temos a reprodução de um modelo produtivo nitidamente concentrador e excludente, pela difusão do agronegócio. Fato que dificulta a inserção de pequenos produtores, da agricultura familiar, das cooperativas familiares etc, no mercado dominado por algumas poucas, mas gigantescas, corporações. A territorialidade dessas empresas é a realização material do poder exercido mesmas.

---

[104] Percebe-se uma relação intrínseca entre a dinâmica espacial e a territorialidade, uma produzindo materialidades da outra. Mas a fim de evitar confusões conceituais, a territorialidade compreendida aqui é fruto das atividades econômicas características do setor agroindustrial, na qual grandes corporações exercem domínio de áreas no Estado do Paraná. A força e o potencial territorializador de cada empresa são influenciados diretamente por sua ação que no caso das empresas transnacionais tem escala mais global, diferentemente da ação regional das cooperativas agropecuárias.

REFERÊNCIAS

ABIOVE- Associação das Indústrias de Óleos vegetais. **Estatísticas do complexo soja**: capacidade instalada da indústria de óleos vegetais, 2007. Disponível em: < http://www.abiove.com.br/capacidade_br.html> . Acesso em 27/06/2007.

ADM. **ADM no Brasil**. Disponível em: < http://www.admbr.com.br/default.htm >. Acesso em: 27/01/2006.

ADM: uma franquia global. **Relatório Anual de 2002**. Chicago: Creative Design Board, 2002.

A FAMÍLIA Perdigão. **Revista Perdigão Hoje**, São Paulo, nº 56, jan./fev. 2006.

AGRENCO GROUP. **Relatório Anual 2004** - Annual Report., s.n., 2005.

AGRONEGÓCIO garante saldo da balança comercial brasileira. **Em questão**. Boletim da Subsecretaria de Comunicação Institucional da Secretaria-Geral da Presidência da República Brasília, n. 464, s. n., 29 dez. 2006.

A INDÚSTRIA E A NATUREZA. **Revista Cargill**, São Paulo, ago/set./out. 2005, p. 8-9.

ALBUQUERQUE, Rui H. P. L. de; GARCIA, Ronaldo C. **Política científica e tecnológica para o setor agroindustrial**: reflexões sobre a experiência brasileira. Campinas: Núcleo de Política Científica e Tecnológica – NPCT – UNICAMP, 1988.

ALENTEJANO, O que há de novo no rural brasileiro? Rio de janeiro: **Terra Livre**, São Paulo, nº 15, 2000, p. 87-112.

ALVES, Lucílio Rogério Aparecido; SHIKIDA, Pery Francisco Assis. Fontes de crescimento das principais culturas do Estado do Paraná (1981 – 1999). **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, nº 101, p. 17-32, jul./dez. 2001.

AMAGGI EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO. Disponível em: < http://www.grupomaggi.com.br/br/expimp/atividades.htm >. Acesso em: 21/01/2006.

AMIN, Samir; VERGAPOULOS, Kotas. **A questão agrária e o capitalismo no Brasil**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

ANDRADE, Manuel C. de. **Agricultura e capitalismo**. São Paulo: Ed. Ciências Humanas, 1977.

_____, **Espaço, polarização e desenvolvimento**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1987.

ANDRETTA, Gilka Cardoso. **Valor bruto da produção agropecuária paranaense 1997 e 2004**. Curitiba: SEAB/DERAL, 2006.

ASSUMPÇÃO, A. G. de; GALINA, L. A.; CONSONI, R. Mudanças no padrão de desenvolvimento agroindustrial: o caso do norte do Paraná. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 28, n. 4, p. 133-142, 1990.

ARAÚJO, Silvia Maria P. de. **Eles, a cooperativa**: um estudo sobre a ideologia da participação. Curitiba: Projeto, 1982.

AZEVEDO, Charles Marcelo de e SHIKIDA, Pery Francisco Assis. Assimetria de informação e o crédito agropecuário: o caso dos cooperados da Coamo-Toledo (PR). **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 42, n. 2, p. 267-292, abr./jun. 2004.vol.42.

BARBIERI, Cristiane. Perdigão paga R$ 77 mi por margarinas. **Folha de São Paulo**, São Paulo, Dinheiro, 26 de junho de 2007.

BARBOSA, Maria Zeferino; PEREZ, Luís Henrique. Evolução das exportações brasileiras de óleo de soja por portos de embarque e estados de origem, 1996 a 2004. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 36 n. 2, p. 38-53, fev. 2006.

BARROSO, Sergio. Mercado dinâmico: mensagem. **Agro Cargill**, São Paulo, n. 31, ago./set./out. 2005, p. 2.

BAUDOUIN, Thierry. Territórios produtivos, empresas multinacionais e estados na logística mundial. In: MONIÉ, Frédéric; SILVA, Gerardo (Orgs.). **A mobilização produtiva dos territórios**: instituições e logística do desenvolvimento local. Rio de Janeiro: DP&A, 2003.

BAZOTTI, Ademir. **Decisões estratégicas de produção como suporte a uma estratégia de negócios**: um estudo de caso na indústria de fertilizantes. Porto Alegre: UFRS (Dissertação de Mestrado), 2001.

BECKER, Bertha K. A geopolítica na virada do milênio: logística e desenvolvimento sustentável.In: CASTRO, Iná E. de.; GOMES, Paulo C. da C.; CORRRÊA, Roberto L. **Geografia:** conceitos e temas. 3ª ed. Rio de Janeiro, Bertrand Brasil, 2003.

_____. Ciência, tecnologia e inovação para conhecimento e uso do patrimônio natural da Amazônia. **Parcerias Estratégicas**, Brasília, n. 20, p. 583-613, jun. 2005.

BELIK, Walter. Agroindústria e reestruturação industrial no Brasil: elementos para uma avaliação. **Economia**, Curitiba, n. 18, p. 121-136,1994.

BENETTI, Maria Domingues. **Globalização e desnacionalização do agronegócio brasileiro**.

Porto Alegre **:** FEE- Fundação de Economia e Estatística (Documentos FEE n. 61), 2004,174 p.

BERNARDES, Júlia A. As estratégias do capital no complexo soja. In: CASTRO, Iná E. de; GOMES, Paulo C. da C. ; CORRÊA, Roberto L. (Orgs.). **Questões atuais da reorganização do território brasileiro**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil 1996.

BERNARDES, Lysia Maria Cavalcanti. O problema das "frentes pioneiras" no Estado do Paraná. **Revista Brasileira de Geografia**, Rio de Janeiro, ano XV, nº 3, jul./set., 1953.

BERNARDES, Nilo. Expansão do povoamento no Estado do Paraná. **Revista Brasileira de Geografia**. Rio de Janeiro, out./dez., 1952.

BERNARDO, Elisa E. R. Repensando o cooperativismo agrícola. In: **Anais da 6ª Reunião Especial da SBPC** - Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência/Universidade Estadual de Maringá, p.105-109, out. 1998.

BERTOGLIO, Oscar; FREITAS, Claiton Ataídes de. MACHIAVELLI FILHO, Álvaro Luiz. O perfil dos produtores e as alternativas de financiamento na cultura de arroz na região de Pelotas (RS). In: **Encontro de Economia Gaúcha**, 2, 2004, Porto Alegre. Anais, 2004.

BERTOLDI, Andréa. Bunge compra a Socepar em Paranaguá. **Folha de Londrina**, 11 nov. 2006. Economia, p. 13.

BERTRAND, Georges. Paisagem e geografia física global: esboço metodológico. **Caderno de Ciências da Terra**. São Paulo, n. 13, p. 11-27, 1971.

BERTRAND, Jean-Pierre; LAURENT, Catherine; LECLERCQ, Vincent. **O mundo da soja**. Tradução: Lólio Lourenço de Oliveira. São Paulo: Hucitec, 1987.

BIOCOMBUSTÍVEIS: a energia renovável. **Jornal Coamo**. Campo Mourão, n. 357, dez. 2006.

BRANDENBURG, Alfio; FERREIRA, Ângela Duarte. Os agricultores e suas estratégias : a **relação contratual com as agroindústrias.** Revista de Economia e Sociologia Rural, Brasília, v. 33, nº 03, p. 63-82, jul./set. 1995.

BRAUDEL, Fernand. A longa duração. In: _____. **História e ciências sociais**. São Paulo: Perspectiva, 1978. p. 7-39.

BRASIL. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES. Sala de imprensa - notícias: **Expansão de cooperativas agrícolas tem apoio de R$ 40 milhões do BNDES,** 04/06/2004. Disponível em: < http://www.bndes.gov.br/noticias/not818.asp >. Acesso em: 07/08/2005.

BRDE – BANCO REGIONAL DE DESENVOLVIMENTO DO EXTREMO SUL. Superintendência de Planejamento. **As cooperativas agropecuárias e o BRDE**: histórico, situação atual e perspectivas. Porto Alegre: BRDE, 2003.

BUNGE BRASIL S/A. **Histórico Bunge Alimentos**. São Paulo: Centro de Memória Bunge, 2005a.

_____. **Histórico Bunge Fertilizantes**. São Paulo: Centro de Memória Bunge, 2005b.

_____. **Histórico do Grupo Bunge**.. São Paulo: Centro de Memória Bunge, 2005c.

CABRAL, José Irineu. Diagnósticos e perspectivas dos agro-pólos no Brasil. In: **ENCONTRO INTERNACIONAL AGRO-PÓLOS COMO ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO**, 3, anais, Fortaleza, p. 109-121, nov. 2001

CAIXETA FILHO, José Vicente *et al*. Competitividade no agribusiness: a questão do transporte em um contexto logístico. **Relatório de Pesquisa**, Piracicaba: USP-ESALQ. Departamento de Economia e Sociologia Rural/Fundação Instituto de Administração (FIA)/IPEA. Junho de 1998, 57 p.

CANCIAN, Nadir Aparecida. **Cafeicultura paranaense – 1900/1970.** Curitiba: Grafipar, 1981.

CARGILL. Cargill: 40 anos construindo sua história no Brasil com responsabilidade social. **Perfil Social 2004**, Maio 2005**.**

CARGILL. **A Cargill**. Disponível em: em: < http://www.cargill.com.br/C8/A%20Cargill/default.aspx>. Acesso em 19/01/2006.

CARGILL. **Portal foods**: Cargill no Brasil. Disponível em: < http://www.cargillfoods.com.br/Cargill%20no%20Brasil/default.aspx >. Acesso em: 17/01/2006.

CARGIL. **Relatório anual 2005**. São Paulo: Cargill, 2006. 43 p.

CARLEIAL, Liana Maria da Frota. A questão regional no Brasil contemporâneo. In: LAVINAS, Lena; CARLEIAL, Liana M. F.; NABUCO, Maria R. **Reestruturação do espaço urbano e regional no Brasil.** São Paulo: Hucitec/Anpur, 1993, p. 35-58.

_____. Subdesenvolvimento globalizado: a resultante das escolhas da política econômica brasileira dos anos noventa. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 106, p. 7-28, jan./jul. 2004.

CARLOS, Ana F. A. A geografia brasileira hoje: algumas reflexões. **Terra Livre.** São Paulo,

Ano 18, v. 1., n. 18, jan./jun. 2002

CASTRO, Iná Elias de. Visibilidade da região e do regionalismo. In: LAVINAS, Lena; CARLEIAL, Liana M.; NABUCO, Maria R**. Integração, região e regionalismo**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1994, p. 155-170.

CARNIERI, Helena. Crise reduz faturamento da Cocamar em 2006. **Gazeta do Povo**, Curitiba, 1, p. 21, nov. 2006.

CARVALHO, José Márcio; BRITO, Mozar José de; PEREIRA, Valéria da Glória. O cooperativismo e a dinamização tecnológica e empresarial da agricultura brasileira. **Caderno de Administração Rural**, Lavras, n. 5, p. 39-50, jan./dez. 1993.

CASTILLO, Ricardo. Transporte e logística de granéis sólidos agrícolas: componentes estruturais do novo sistema de movimentos do território brasileiro. **Investigaciones Geográficas**, México D.F., n. 55, p. 79-96, 2004.

CHERNIJ, Carlos. Brasil infra-estrutura: soluções para os gargalos. **Exame**: guia agronegócio. São Paulo, n. 849, p. 24-27, ago. 2005.

CHRISTOFOLETTI, Antonio. Significância da teoria de sistemas em geografia física. **Boletim de Geografia Teorética**, Rio Claro, 16-17 (119-128), 1987.

COAMO. **Coamo Agroindustrial Cooperativa**: nossa história. Disponível em: < http://www.coamo.com.br >. Acesso em: 04/08/2005.

_____. **Coamo em números**. Disponível em: < http://www.coamo.com.br/empcoamonum.html >. Aceso em 19/01/2006.

_____. Coamo: relatório 2004. s/n. [2005]. Folheto.

COCAMAR: Perfil. Disponível em: < http://www.cocamar.com.br/empresa/perfil.htm >. Acesso em: 04/08/2005.

COCAMAR: cooperativa agroindustrial. Relatório Cocamar 2004. **Revista Cocamar**, Maringá, 2005.

_____.Relatório Cocamar 2006. **Revista Cocamar**, Maringá, 2007.

COINBRA. **Coinbra**: histórico. Disponível em: < http://www.coinbra.com.br/web_portugues/historico.asp >. Acesso em: 20/01/2006.

CENTRAL ÚNICA DOS TRABALHADORES – CUT. Comportamento social e trabalhista – mapa de empresa: Cargill. **Observatório Social**, São Paulo, p. 1-42, maio de 2003.

COOPERATIVAS paranaenses registram aumento de 24,9% em 2006. Ocepar, Notícias 22/01/20007. (Exportações I). Disponível em: <http://www.ocepar.org.br/publicacao/mostrarpublicacao\IMY7VQ9C.htm>.

CORRÊA, Roberto Lobato. **Região e organização espacial**. 4ª ed. São Paulo: Ática, 1991.

CUNHA, Marina Silva da; CHILANTE, Claudia Aparecida Toniato. Caracterização da agropecuária paranaense na década de 90. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 101, p. 3-16, jul./dez. 2001.

CUNHA, Sieglind Kindl da; OLIVEIRA, Maria Aparecida; CUNHA, João Carlos da.Clusters: novo padrão de especialização da indústria paranaense na década de 90. **SEMEAD, 6** (Política Gestão Tecnológica). Curitiba: Ipardes, 2003, p. 1-13.

D´AMBROSIO, Daniela. Terceirização cria nicho de fábricas de marcas famosas. **Valor Online**, nº 1440, 31 jan. 2006. 1º caderno. Disponível em: < http://www.valoronline.com.br/veconomico/?show=index&mat=3513173&edicao=1278&caderno=83&news=1&cod=d1d18329&s=1 >. Acesso em: 01/02/2006.

DALLA COSTA, Armando. Agroindústrias brasileiras e sua estratégia de ocupação do território nacional. **Geografia**, Rio Claro, vol. 23, nº 3, p. 39-64, dez. 1998.

DELGADO, Guilherme. **Capital financeiro e agricultura no Brasil**. Campinas: Editora da Unicamp/Ícone, 1985.

DEMO, Pedro. Alguns pressupostos metodológicos. In: **Introdução à metodologia da ciência**. São Paulo: Atlas, 1987, p. 53-112.

_____. **Metodologia científica em ciências sociais**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1995.

DINIZ FILHO, Luís Lopes. Certa má herança marxista: elementos para repensar a geografia crítica. In: MENDONÇA, Francisco; KOZEL, Salete (Orgs.). **Elementos de epistemologia da geografia**. Curitiba: Editora UFPR, 2004, p. 77-107.

_____. Contribuições e equívocos das abordagens marxistas na geografia econômica: um breve balanço. **Terra Livre**, São Paulo Ano 18 , vol. I, n. 18., p. 143 – 160, jan./jun. 2002.

DIAS, Leila Christina. Redes eletrônicas e novas dinâmicas do espaço brasileiro. In: CASTRO, Iná E.; GOMES, Paulo C. da C.; CORRÊA, Roberto L. (Orgs.). **Questões atuais da reorganização do território**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1996.

DOMINGO LASTRA é nomeado presidente da ADM América do Sul

Página Rural. (Notícias). Disponível em: < http://www.paginarural.com.br/noticias_detalhes.asp?subcategoriad+66&id+45925 >. Acesso em: 30/01/2007.

DUARTE, Aluízio Capdeville. Regionalização: considerações metodológicas. **Boletim de Geografia Teorética**, Rio Claro, 10 (20): p. 5-32, 1980.

DUARTE, Laura Maria Goulart. **Capitalismo & cooperativismo no R.G.S**: o cooperativismo empresarial e a expansão do capitalismo no setor rural do Rio Grande do Sul. Porto Alegre: L&PM, 1986.

DUTRA, Alberto da Silva; MONTOYA, Marco Antonio. Tendência das estruturas de mercado a montante e a jusante da agricultura brasileira no período de 1990 a 2002. **Texto para Discussão**, Passo Fundo, n. 23, p. 1-34, 2005.

EGLER, Cláudio A. G. A questão regional no Brasil. In: BECKER, Berta K. et alli. **Geografia e meio ambiente no Brasil**, 2ª ed. São Paulo: Hucitec, 1998.

ENCONTRO EM SINOP/MT DEBATE A SUSTENTABILIDADE DA BR-163. **Ambiente Brasil**, 18/11/2003. Disponível em: < http://www.ambientebrasil.com.br/noticias/index.php3?action=ler&id=12831

FAJARDO**,** Sérgio. Algumas considerações sobre a participação das cooperativas agropecuárias no setor agroindustrial para o Estado do Paraná: o caso da Cocamar, **Revista Paranaense de Geografia,** Nº 7, Curitiba, p. 101-109, 2001.

_____. As cooperativas paranaenses e o novo padrão de desenvolvimento agroindustrial. **Formação**, Presidente Prudente, nº 12, v. 1, p. 165-192, 2005.

_____. **Dinâmica sócio-espacial das cooperativas agropecuárias no contexto do complexo agroindustrial**: o caso da Cocari, Mandaguari-PR. 2000. 172 f. Dissertação (Mestrado em Geografia), Universidade Estadual de Maringá, Maringá

FAJARDO, Sergio; MORO, Dalton Áureo. O complexo agroindustrial e a atuação das cooperativas agrícolas no Norte Central do Estado do Paraná. **Boletim de Geografia**, Maringá, n. 18, v. 1, p. 85-112, 2000.

FAVERO, Celso Antonio. O Mercosul e a reestruturação da agricultura: as "filières" de cereais e a exclusão social.**Cadernos de Ciência & Tecnologia**, Brasília, v.13, n.3, p.279-302, 1996.

FLEISHFRESSER, Valéria. **Modernização tecnológica da agricultura: contrastes regionais e diferenciação social no Paraná na década de 70.** Curitiba: CONCITEC/IPARDES, Livraria do Chain. 1988.

FERREIRA, Darlene Aparecida de Oliveira. O mundo rural sob o ponto de vista geográfico. **Geografia**, Rio Claro, Vol. 25 (1): 55-79, abril 2000.

FLEURY, M. T. L. **Cooperativas agrícolas e capitalismo no Brasil**. São Paulo: Global, 1983.

FONSECA, Sandra R.; COSTA, Vera M. H. de M. As transformações recentes no setor agroindustrial brasileiro: uma abordagem da atividade cooperativista. **Boletim de Geografia Teorética**, 25 (49-50), 363-372, 1995.

FONSECA, Maria da Graça Derengowski; GONÇALVES, José Sidnei. Financiamento do investimento da agroindústria e agropecuária: análise de dois planos governamentais recentes. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 25, n. 6, p. 31-47, jun. 1995.

FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil**. 25ª ed. São Paulo: Ed. Nacional, 1995.

FURTUOSO, Maria Cristina Ortiz; BARROS, Geraldo Sant'Ana de Camargo; GULHOTO, Joaquim José Martins. O produto interno bruto do complexo agroindustrial brasileiro. **Revista de Economia e Sociologia Rural.** Brasília, 33/3, p. 9-23, 1995.

FUSÕES e aquisições no Brasil. **Price Waterhouse Coopers**. São Paulo, p. 1-19, jun. 2006.

GALLASSINI, José Haroldo. **Relatório da gestão**: 2006. (Demonstrações financeiras) Disponível em: <http://www.coamo.com.br/contabeis/2006>. Acesso em: 08/03/2007.

GONÇALVES, Marcos Rafael G. **A utopia cooperativista regulada pelo direito**: crítica para uma filosofia jurídica transmoderna. 2006. 205 f. Dissertação (Mestrado em Direito). Setor de Ciências Jurídicas, Universidade Federal do Paraná, Curitiba.

GASQUES, José Garcia; VILLA VERDE, Carlos Monteiro; OLIVEIRA, José Arnaldo F. G. de. Crédito rural e estrutura de financiamento. **Texto para Discussão** (Ipea), Brasília, n. 1036, p. 1-47, ago. 2004.

GAWLAK, Albino; TURRA, Fabiane Ratzke. **Cooperativismo**: filosofia de vida para um mundo melhor. 6ª ed. Curitiba: Secoop-PR/Cocamar, 2003.

GEIGER, Pedro Pinchas. Divisão regional e problema regional. **Revista Brasileira de Geografia**, Rio de Janeiro, n. 32, 1970.

GODOY, Paulo. Uma reflexão sobre a produção do espaço. **Estudos Geográficos**, Rio Claro, v. 2, n. 1, p. 29 -42, jun. 2004.

GOLDIN, Ian; REZENDE, Gervásio Castro. **A agricultura brasileira na década de 80**: crescimento numa economia em crise. Rio de Janeiro: IPEA, 1993.

GUIMARÃES, Alberto Passos. **A crise agrária.** Rio de Janeiro: Paz e Terra. 1979.

GRAZIANO DA SILVA, José. **A modernização dolorosa**: estrutura agrária, fronteira agrícola e trabalhadores rurais no Brasil. Rio de janeiro: Zahar, 1982.

_____. **A nova dinâmica da agricultura brasileira.** Campinas: Ed. da UNICAMP, 1996.

GRUPO AMAGGI. Atividades. Disponível em: < http://www.grupomaggi.com.br/br/expimp/atividades.htm >. Acesso em: 21/01/2006.

HAESBAERT, Rogério. Dês-caminhos e perspectivas do território. In: RIBAS, Alexandre D.; SPÓSITO, Eliseu S. ; SAQUET, Marcos A. **Território e desenvolvimento**: diferentes abordagens. Francisco Beltrão: Unioeste, 2004.

_____. Filosofia, geografia e crise da modernidade. In: HAESBAERT, Rogério. **Territórios alternativos**. São Paulo: Contexto, 2002, p. 17-49.

_____. **O mito da desterritorialização**: do "fim dos territórios" à multiterritorialidade. Rio de Janeiro: Bertran Brasil, 2004.

HESPANHOL, Antonio Nivaldo. A formação sócio-espacial da região de Campo Mourão e dos municípios de Ubiratã, Campina da lagoa e Nova Cantu-PR. **Boletim de Geografia**. Maringá, ano 11, nº 01, p. 17-28, dez.1993.

HESPANHOL, Antonio N.; COSTA, Vera M. H. M. A importância das cooperativas no processo de modernização da agricultura paranaense. **Boletim de Geografia Teorética**. Rio Claro, v.25, n.49-50, p. 373-384. 1995.

HIRST, Paul; THOMPSON, Grahame. **Globalização em questão**: Economia internacional e as possibilidades de governabilidade. Petrópolis: Vozes, 1998.

IANNI, Octávio. **Teorias da globalização**. 4ª ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Pesquisa industrial mensal. **Indicadores IBGE**. Rio de Janeiro, nov. 2006, p. 1-46.

INDICADORES ECONÔMICOS. **Paraná Cooperativo**. Curitiba, ano 2, n. 16, nov./dez. 2005, p. 50.

INDUSTRIALIZADOS são a opção das cooperativas para crescer. **Cafeicultura**. Comércio. São Paulo, 05 dez. 2006. Disponível em: <http://www.revistacafeicultura.com.br/index.php?tipo=edi&numedi=6&subedi=3>. Acesso em: 14/01/2007.

IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. **Competitividade da indústria paranaense**: uma análise setorial. Curitiba: Ipardes, 1994.

_____. **Caderno estatístico do estado do Paraná**. Curitiba: Ipardes, ago. 2005 (a).

_____. **Paraná**: diagnóstico social e econômico – Sumário Executivo. Curitiba: Ipardes, 2003.

_____. **Os vários Paranás** : estudos socioconômico-institucionais como subsídio ao plano de desenvolvimento regional / Instituto Paranaense de Desenvolvimento econômico e Social. – Curitiba : IPARDES, 2005 (b). 305p.

AGÊNCIA ESTADO. Justiça manda fechar porto da Cargill no Pará. **Último segundo** (Economia), 24/03/2007. Disponível em: < http://ultimosegundo.ig.com.br/economia/2007/03/24/justi231a_manda_fechar_porto_da_cargill_no_par225_727253.html >. Acesso em: 24/03/2007.

KAGEYAMA, Angela (coord.). **O novo padrão agrícola brasileiro:** do Complexo Rural aos Complexos Agroindustriais. Campinas, s.n. 1987.

KAUTSKY, Karl. **A questão agrária**. São Paulo: Proposta Editorial, 1980.

KOHLHEPP, Gerd. Mudanças estruturais na agropecuária e mobilidade da população rural no norte do Paraná (Brasil). **Revista Brasileira de Geografia**, Rio de Janeiro, 53 (2): 79-94, abr./jun. 1991.

KONZEN, Otto Guilherme; ZAPAROLLI, Irene Domenes. Estrutura agrária e capitalização da agricultura no Paraná. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, 28 (4): 155-173. Out./Dez. 1990.

KOSLOVSKI, João Paulo. O significativo avanço do cooperativismo paranaense. **Revista Cocamar**, Maringá, 2005. (Relatório 2004).

KOZEL, Salete. Das “velhas certezas” à (re)significação do geográfico. In: SILVA, Aldo A.

Dantas; GALENO, Alex (orgs.). **Geografia**: ciência do complexus. Porto Alegre: Sulina, 2004, p. 170-180.

LAUSHNER, Roque. **Agribusiness, cooperativa e produtor rural**. São Leopoldo: Ed. UNISINOS, 1993.

_____. Agroindústria cooperativa. In: PINHO, Diva B. (Org.). **Tipologia cooperativista**: Manual de Cooperativismo, v. 4, Brasília, CNPq, 1984, p. 76-94.

LEÃO, Igor Z. C. C. **O Paraná nos anos setenta**. Curitiba: Ipardes/Concitec, 1989.

LEITE, Sérgio. Estratégias agroindustriais, padrão agrário moderno e dinâmica intersetorial. **Rascunho**, Araraquara, nº 7, 1990.

LEMOS, Mauro Borges. Sistema agroindustrial brasileiro: metodologia de identificação dos seus agrupamentos produtivos. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 5, n. 2, p. 61-80, dez. 1995.

LESSA, Carlos. **Quinze anos de política econômica**. São Paulo: Brasiliense, 1985.

LILLEY, Sasha. Cobrindo o Amazonas com soja. (29/12/2004). In: **Textos Realidade Brasileira**. Disponível em: < http://www.mst.org.br/biblioteca/textos/realbrasil/sasha.htm >. Acesso em: 28/01/2006.

LIMA, Marli. Cocamar vê receita recuar e "congela" investimentos. **Valor Econômico**, São Paulo, 14 jun. 2006. (Empresas, p. B13).

LIPIETZ, Alain. **O capital e seu espaço**. Tradução Manoel Fernando Gonçalves Seabra. São Paulo: Nobel, 1988.

LOPES, Juarez R. B. **Do latifúndio à empresa**: unidade e diversidade do capitalismo no campo. Petrópolis: Vozes; São Paulo: CEBRAP, 1981.

LORINI, Arlete. Muito além da gasolina. **Exame**. São Paulo, ed. 871, 2006. Disponível em: <http://portalexame.abril.com.br/revista/exame/edicoes/0871/mm/m0082768.html>. Acesso em: 22/01/2007.

LOUREIRO, Maria Rita. Cooperativismo e reprodução camponesa. In: LOUREIRO, Maria Rita. **Cooperativas agrícolas e capitalismo no Brasil**. São Paulo: Cortez: 1981.

LOURENÇO, Gilmar Mendes. A desconcentração industrial e o Paraná. **Análise Conjuntural**, v. 27, n. 5-6, p. 17-18, maio/jun. 2005.

_____. Cenários do agronegócio do Paraná: restrições e oportunidades. **Análise Conjuntural**, v. 20, n. 7-8, p. 3-11, jul./ago. 1998.

_____. Dimensão e dinamismo da economia do Paraná. **Análise Conjuntural**, v. 27, n. 11-12, p. 17-18, maio/jun. 2005.

_____. Economia paranaense: rótulos históricos e encaixe na dinâmica brasileira. **Análise Conjuntural**, v. 27, n. 11-12, p. 8-14, nov./dez. 2005

LOURENÇO, Luiz. Agricultura e cooperativismo. In: **Anais do XI Encontro Nacional de Geografia Agrária**. Maringá, 1992, v. 2.

_____. Conquistas partilhadas com a sociedade. **Revista Cocamar**, Maringá, 2005.

LUDKEVITCH, Iuri Fillus. **Trajetórias de crescimento dos grupos Sadia e Perdigão**: um estudo comparativo.Dissertação (Mestrado em Administração). UFRJ, Rio de Janeiro, 2005,

162 p.

MAACK, Reinhard. **Geografia física do Estado do Paraná**. Curitiba, BADEP/Universidade Federal do Paraná/Instituto de Biologia e Pesquisas Tecnológicas. 1968.

MACEDO, Mariano de Matos; VIEIRA, Viviane Fiedler; MEINERS, Wilhelm Eduard Milward de Azevedo. Fases de Desenvolvimento Regional no Brasil e no Paraná: da emergência de um novo modelo de desenvolvimento na economia paranaense. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 103, p.5-22, jul./dez. 2002.

MAGALHÃES, Marisa Valle; KLEINKE, Maria de Lourdes Urban. Projeção da População do Paraná: tendências e desafios. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 98, p. 27-43, jan./jun. 2000.

MARANDOLA, Maria E.; LUGNANI, Antonio Carlos. Cooperativas agropecuárias no norte do Paraná: crescimento e capitalização da Valcoop e da Corol no período 1970-98. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 101, p. 53-70, jul./dez. 2001

MARINO, Matheus Kfouri; SCARE, Roberto Fava; ZYLBERSZTAJN, Décio. Selecta: diferenciação e coordenação de redes no *agribusiness* brasileiro. **SEMINÁRIOS PENSA DE AGRONEGÓCIOS**: redes estratégias compartilhadas (Seminário IV – Goiânia: 29/11/2002). São Paulo: 2002, p. 01-26.

MARQUES, Marta Inez Medeiros. O conceito de espaço rural em questão. **Terra Livre**, São Paulo. Ano 18, nº 19, p. 95-112, jul./dez. 2002.

MARTIN, Ron. Teoria econômica e geografia humana. In: GREGORY, D.; MARTIN, R.; SMITH, G. **Geografia humana**: sociedade, espaço e ciência social. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1996.

MARTINS, Ricardo Silveira; CYPRIANO, Luiz Alberto. Estudo da localização da agroindústria no Estado do Paraná na perspectiva das alterações recentes dos cenários agrícolas. In: **O AGRONEGÓCIO BRASILEIRO**: desafios e perspectivas, v. 1, Brasília: Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural – SOBER, 1998.

MARTINS, Ricardo S.; CYPRIANO, Luiz A.; CAIXETA FILHO, José V. Logística e competitividade do agronegógio paranaense. In: CASIMIRO FILHO, Francisco; SHIKIDA, Pery F. A. (Orgs.). **Agronegócio e desenvolvimento regional**. Cascavel: Edunioste, 1999.

MARX, Karl. **Contribuição à crítica da economia política**. Tradução de Maria B. Alves. 2ª ed.São Paulo: Martins Fontes, 1983.

_____, Manuscritos econômico-filosóficos e outros textos escolhidos. Tradução de José Carlos Bruni et al. In: **OS PENSADORES**, 2ª ed. São Paulo: Abril Cultural, 1978.

MAZZALI, Leonel. **O processo recente de reorganização agroindustrial**: do complexo à organização "em rede", São Paulo, Editora Unesp, 2000.

MB ASSOCIADOS. **O sucesso da agroindústria**: o que se pode aprender? São Paulo: Fiesp – Federação da Indústrias do Estado de São Paulo, 2004.

MEDEIROS, Natalino Henrique. A competição schumpeteriana e a organização cooperativa: o caso da COCAMAR. **Texto para discussão – Dep. de Economia – UEM**, Maringá, 30, 1997.

_____. O mercado agro-industrial cooperativo norte-paranaense e o (novo) padrão competitivo da década. **Texto para discussão – Dep. de Economia – UEM**, Maringá, 32, outubro, 1997.

MELLO, João M. C. de. **O capitalismo tardio**. São Paulo: Brasiliense, 1989.

MENDONÇA, Francisco. **Geografia física**: ciência humana? São Paulo: Contexto, 1991.

MORAES, Mauricio de. **Prêmio de exportação da soja brasileira**. Dissertação (Mestrado em Ciências). Universidade de São Paulo – USP/ESALQ. Piracicaba, 2002, 90 p.

MORETTO, Antonio Carlos; GUILHOTO, Joaquim J. M. Relações intersetoriais e inter-regionais nas regiões-pólo paranaenses em 1995. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 101, p. 71-92, jul./dez. 2001.

MORO, Dalton Áureo. A organização do espaço como objeto da geografia. **Boletim de Geografia**, Maringá, n. 10, p. 25-44, dez.1992.

_____. Aspectos geográficos da modernização agrícola no norte do Paraná. **Boletim de Geografia**, Maringá, n. 13, p. 79-93, out. 1995.

_____. Substituição de culturas, concentração fundiária e êxodo rural na microrregião homogênea do norte novo de Maringá. In: **Encontro Nacional de Geografia Agrária,** 11, 1990, Teresópolis, v. 1, p. 151-170.

_____. **Substituição de culturas, modernização agrícola e organização do espaço rural no norte do Paraná**. Tese (Doutorado em Geografia) – Instituto de Geociências e Ciências exatas, Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho", Rio Claro, 1991, 353 p.

_____. Transformações sócioespaciais decorrentes da modernização da agricultura no Estado do Paraná. In: **ENCONTRO NACIONAL DE GEOGRAFIA AGRÁRIA**, 15, 2000, Goiânia. Anais: comunicações. Universidade Federal de Goiás, Instituto de Estudos Sócio-ambientais, 2000. p. 352-355.

MOTOMURA, Marina. Semear ficou mais difícil. **Exame**: guia agronegócio. São Paulo, n. 849, p. 42-43, ago. 2005.

MÜLLER, Geraldo. **Complexo Agroindustrial e modernização agrária**. São Paulo: HUCITEC, 1989.

_____. Observações sobre a economia política da agricultura brasileira. Rascunho, Araraquara, nº 14, dez. 1990.

NICÁCIO, José Ângelo. **Alianças estratégicas entre agroindústrias integradas em cooperativas**. 1997. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis.

NICHOLLS, William H. A fronteira agrícola na história recente do Brasil: o Estado do Paraná. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**. Curitiba, nº 26, 1971.

NOJIMA, Daniel. A continuidade do desenvolvimento agroindustrial no Estado. **Análise Conjuntural**, v. 18, n. 7-8, p. 14-15, jul./ago. 1996.

_____. Crescimento e reestruturação industrial no Paraná –1985/ 2000. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 103, p. 23-43, jul./dez. 2002

NOVA Lei cooperativista do País entra na pauta a convocação extraordinária do Congresso. Senado Federal. Gabinete do Senador Osmar Dias. Disponível em: http://www.senado.gov.br/web/senador/odias/Trabalho/Noticias/Noticias/Releases/Releases2005/0512. Acesso em: 13/12/2006.

NUNES, Flaviana Gasparotti. O econômico na geografia: uma reflexão a partir da produção geográfica da USP. **RA'EGA**, Curitiba, n. 10, p. 83-92, 2005.

OCB – Organização das Cooperativas Brasileiras. **Proposta da OCB para o Plano Agrícola e Pecuário 2006-2007**. Brasília: GEMERC/Sistema OCB, 2006.

OCEPAR – Sindicato e organização das cooperativas os estado do Paraná. **Cooperativismo e agroindústria no Paraná**. 2ª ed. Curitiba, 1990.

_____. **Banco de Dados Cooperativista**. Curitiba, 22. 1998.

OCEPAR. Cooperativismo paranaense: balanço social. **Paraná Cooperativo**, Curitiba, dez. 2004, p. 100.

_____. **O cooperativismo paranaense**. Curitiba, 1997. (s.n.).

_____, **Projeto de investimento agroindustrial das cooperativas do Paraná**. Curitiba. 1997.

_____. Disponível: <http://www.ocepar.org.br/ocepar/ >. Acesso em: 20/02/2007

OJIMA, Andréa Leda Ramos de Oliveira. Perfil da logística de transporte de soja no Brasil. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 36, n. 1, p. 17-25, jan. 2006.

OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino de. **A agricultura camponesa no Brasil**. São Paulo: Contexto. 1991.

_____. **Modo capitalista de produção e agricultura**. 2ª ed. São Paulo: Ática, 1987.

OLIVEIRA, Dennilson de**. Urbanização e industrialização no Paraná**. Curitiba: SEED, 2001.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Holding, administração corporativa e unidade estratégica de negócio**. São Paulo: Atlas, 1995.

OLIVEIRA, Francisco. **O roubo é livre**. 2ª ed. Porto Alegre: Tchê! Editora, 1985

O EFEITO das mega fusões. **Revista** Rural, n. 82, nov. 2004.

O FORTALECIMENTO pela integração. **Paraná Cooperativo**. Curitiba, n. 24, p. 54-64, set. 2006.

PADIS, Pedro C. **Formação de uma economia periférica**: o caso do Paraná. São Paulo, Hucitec, 1981.

PARANÁ precisa investir R$5,8 bilhões. **Paraná Cooperativo**, v. 3, n. 27,. Curitiba, p. 14 - 30, jan. 2007.

PARANÁ COOPERATIVO. Curitiba, n. 20, abr. 2006

PARANÁ. Governo do Estado. **Estudo de Cadeias Produtivas para Prospecção de Demandas do Agronegócio Paranaense**. SEAB/IAPAR. Disponível em: < http://www.pr.gov.br/cadeias >. Acesso em: 20/01/2006.

_____. **Zoneamento agrícola do Paraná**. Disponível em: < http://www.pr.gov.br/iapar/zonpr/ >. Acesso em: 21/01/2006.

PASSOS, Messias M. **Perspectivas de eco-história aplicada ao estudo da paisagem**. Santa Rosa: Universidad Nacional de La Pampa, 2001.

_____. Por uma história ecológica da paisagem. **Geografia em atos**, n.1, v.1, 1998, p.87-

109.

PASSOS, Messias M.; MORO, Dalton A. A geografia e as lógicas regionais. **Boletim de Geografia**, Maringá, v. 21, n. 1, p. 1-12, 2003.

PAULA, Nilson M. de. As transformações do agribusiness no contexto da globalização. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, nº 91, maio/ago, 1997p. 33-47.

PAULA, Regina Noemia Cavalin de. **Indicadores de produtividade em cooperativas do Paraná**: um estudo comparativo de casos. Dissertação (Mestrado em Engenharia). Florianópolis: Universidade Federal de Santa Catarina, 2001, 81 p.

PEREIRA, Laércio Barbosa. Análise da estrutura produtiva e do desempenho da agroindústria paranaense: período 1970-85. **Revista Economia e Sociologia Rural**. Brasília, v. 34, nº 2, p. 31-49, nov./dez.. 1995.

PINHEIRO Machado. Brasil Instantâneos paranaenses. Rio de Janeiro: **A Ordem**, fev., 1930, p. 9.

PINSKY, Jaime. A formação do Estado Nacional no Brasil: origens do problema. In:BRUIT, Héctor H. (org.). **Estado e burguesia nacional na América Latina**. Campinas: Editora da Unicamp, 1985.

PORTER, Michael **Estratégia Competitiva**: técnicas para análise de indústrias e da. Concorrência. 7ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

PORTO-GONÇALVES, Carlos Walter. Os efeitos do capitalismo no meio ambiente. **Jornal Sem Terra**, nº 267, nov. 2006. Disponível em: http://www.mst.org.br/php?ed=30. Acesso em: 08/01/2007.

PRADO JR., Caio. **História econômica do Brasil.** 43ª ed. São Paulo: Brasiliense, 1998.

PRIEB, Rita Inês Pauli. A dinâmica recente da fumicultura gaúcha: a emergência dos serviços. **Congresso da Sober, 11,** (Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural) Juiz de Fora, s. n., jul. 2003.

PROPOSTA DE AÇÃO INTEGRADA: documento executivo, v. 1. 1997. In: PARANÁ – GOVERNO DO ESTADO. **Estudo das cadeias produtivas do agronegócio paranaense**. Curitiba: Governo do Estado/ SEAB/IAPAR/EMATER, 1997.

RAFFESTIN, Claude. **Por uma geografia do poder**. São Paulo: Ática, 1993.

RECCO, Rogério (org.). **Cocamar**: uma história em quatro décadas. Maringá: Cocamar, 2003.

REGO, José Márcio; MARQUES, Rosa Maria (orgs.). **Economia brasileira**. 2ªed. São Paulo: Saraiva, 2003.

REQUIÃO, Roberto. Contra a patifaria. **Caros amigos** (Entrevista Explosiva), São Paulo, n. 100, jul. 2005.

RIBAS VILAS, Jordi. Planificación y gestión del paisaje rural. In: BOLÓS, Maria de. **Manual de ciéncia del paisaje**: teoria, método y aplicaciones. Madrid: Masson, 1992, p. 250-262.

RIBEIRO, Aline. O vigor do agronegócio. **Exame**: guia agronegócio. São Paulo, n. 849, p. 40-41, ago. 2005.

RIBEIRO, Antonio Giacomini. As transformações da sociedade e os recursos da natureza na região de Palmas e Guarapuava. **Boletim de Geografia**. Maringá, Ano 7, n. 01, p. 17-80, set. 1989..

RICKLEFS, Robert. **A economia da natureza**. 3ª ed. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 1996.

RIVA, Joaquim Carlos Teixeira. VIEIRA FILHO, Carlos César Meireles; VALENÇA, Antonio Alberto Machado Pires. Cadeias logísticas de transporte. **Bahia Análise & Dados**, Salvador, v. 13, n. 2, p. 179-186, set. 2003.

ROCHA, Márcio Mendes. Complexo industrial. **Revista Unimar**, Maringá , v. 12, nº 2, p. 237-242, out. 1990.

RODRIGUES deixa o Mapa. **Paraná Cooperativo**. Curitiba, n. 22, p. 20, jun. 2006.)

RODRIGUES, Roberto. Onda ou maremoto? **ABAG Artigos**, São Paulo, 1999. Disponível em: < http://www.abag.com.br/ondaou.htm >. Acesso em: 30/09/1999.

RODRIGUES, Rossana Lott; GUILHOTO, Joaquim J. M. Estrutura Produtiva, relações Intersetoriais e cooperativas Agropecuárias no Paraná em 1980 e 1985. **Revista de Economia Rural** – RER, Rio de Janeiro, vol. 42, nº 02, p. 243-266, abr/jun 2004.

RODRIGUES, Rossana *et al*. Setores alimentares e relações produtivas no sistema inter-regional Paraná-Restante do Brasil. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 110, p. 09-32, jan./jun. 2006.

ROLIM, Cássio F. C. O Paraná urbano e o Paraná do agribusiness: as dificuldades para a formulação de um projeto político. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 86, set./dez., 1995, -. 49-99.

ROUX, Michel. O re-encantamento do território (o território nos rastros da complexidade). In: SILVA, Aldo, A. Dantas da; GALENO, Alex. (orgs.). **Geografia: ciência do complexus**.

Porto Alegre: Sulina, 2004, p. 42-66.

SALOMÃO, Alexa; SEIBEL, Felipe. Os 10 novos pólos do agronegócio. **Exame**: guia agronegócio. São Paulo, n. 849, p. 9-15, ago. 2005.

SANTINI, Giuliana Aparecida. **Dinâmica tecnológica da cadeia de frango de corte no Brasil: análise do segmento de insumos e processamento**. 2006. 247 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção). Universidade Federal de São Carlos. São Carlos.

SANTOS, Alesandra Bastiani dos Santos; BACHA, Carlos José Caetano. A evolução da cultura e do processamento industrial de soja no Brasil: período de 1970 a 2002. **Teoria e Evidência Econômica**, Porto Alegre, v. 11, nº 20, p. 89-118, maio 2003.

SANTOS, Carlos R. A. dos. **Vida material e vida econômica**. Curitiba: SEED, 2001.

SANTOS, Milton. **A natureza do espaço**: técnica e tempo, razão e emoção. São Paulo: Hucitec, 1997.

_____. **Espaço e método**. São Paulo: Nobel, 1985.

_____. **Por uma outra globalização**. 9ª ed. São Paulo: Record, 2002.

_____. **Metamorfoses do espaço habitado**. 5ª ed. São Paulo: Hucitec, 1997.

SANTOS, Milton; SILVEIRA, Maria Laura. **O Brasil**: território e sociedade no início do século XXI. 6ª ed. São Paulo: Record, 2004.

SAQUET, Marcos A. O território: diferentes abordagens na literatura italiana. In: RIBAS, A.; SPÓSITO, E. S.; SAQUET, M. A. **Território e desenvolvimento**: diferentes abordagens.

Francisco Beltrão: Unioeste, 2004, p. 121-147.

SCARAMUZZO, Mônica. Perdigão faz acordo com Bunge e sai do óleo de soja. São Paulo, **Valor Econômico** (Valor on-line), n. 1434, 14/07/2005. Disponível em: < <http://www.valoronline.com.br/valoreconomico/285/agronegocios/179/Perdigao+faz+acordo+com+Bunge+e+sai+do+oleo+de+soja,,,79,3143428.html >. Acesso em: 26/01/2006.

SCHNEIDER, Sergio A abordagem territorial do desenvolvimento rural e suas articulações externas. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 6, nº 11, p. 88-125, jan./jun. 2004.

SCHNEIDER, Sergio; BLUME, Roni. Ensaio para uma abordagem territorial da ruralidade: em busca de uma metodologia. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 107, p. 109-135, jul./dez. 2004.

SEREIA, Vanderlei José; NOGUEIRA, Jorge Madeira; CAMARA, Márcia Regina Gabardo da. As exportações paranaenses e a competitividade do complexo agroindustrial. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 103, p. 45-59, jul./dez. 2002.

SIFFERT FILHO, Nelson; FAVERET FILHO, Paulo. O sistema agroindustrial de carnes: competitividade e estrutura de governança. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 5, nº 10, p. 265-297, dez. 1998.

SILVA, Armando Correia da. **O espaço fora do lugar**. 2ª ed. São Paulo: Hucitec, 1988.

SILVA, Clayton Luiz da. **Alienação e uso corporativo do território paulista:** incentivos territoriais e investimentos privados.. Dissertação (Mestrado em Geografia). Campinas: Unicamp – Instituto de Geociências, 2005, 186 p.

SILVA, Lenyra Rique da. **Do senso-comum à geografia científica**. São Paulo: Contexto,

2004, p. 90-109.

SINGER, Paul. Evolução da economia e vinculação internacional. In: SACHS, Ignay; WILHEIM, Jorge; PINHEIRO, Paulo Sergio. **Brasil**: um século de transformações. São Paulo: Companhia das Letras, 2001, p. 78-131.

SODRÉ, Nelson W. **Brasil**: radiografia de um modelo. Petrópolis: Vozes, 1977.

SOUZA, Marcelo José Lopes de. O território: sobre o espaço e poder, autonomia e desenvolvimento. In: CASTRO, Iná E. de.; GOMES, Paulo C. da C.; CORRÊA, Roberto L. **Geografia**: conceitos e temas. 5ª ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2003.

SOUZA, Maria Adélia Aparecida de. Paraná: o quadro geográfico, histórico e econômico do processo de urbanização. **Boletim Paulista de Geografia**, São Paulo, nº 46, p. 38-87, dez. 1971.

SOUZA, Paulo Marcelo de; LIMA, João Eustáquio de. Mudanças na pauta de produtos e efeitos sobre o perfil agrícola nas regiões Sul e Sudeste: 1975-1995. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, n. 104, p. 41-60, jan./jun. 2003.

SOUZA, Sidney Rodolfo de. Avaliação da qualidade de serviços prestados por cooperativas agrícolas: um estudo de caso. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2000. 160 p.

SPAREMBERGER, Ariosto. **As estratégias de uma empresa agroindustrial**: o caso do frigorífico Cotrijuí. Florianópolis: Insular, 2001.

SPOSITO, Eliseu Savério. **Geografia e filosofia**: contribuição para o ensino do pensamento geográfico. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

_____. Sobre o conceito de território: um exercício metodológico para a leitura da formação territorial do sudoeste do Paraná. In: RIBAS, Alexandre; SPOSITO, Eliseu Saverio; SAQUET, Marcos Aurélio (Orgs.). **Território e desenvolvimento**: diferentes abordagens. Francisco Beltrão: Unioeste, 2004, p. 15-36.

STORPER, Michael. Territorialização numa economia global: possibilidades de desenvolvimento tecnológico, comercial e regional em economias subdesenvolvidas. In: LAVINAS, Lena. CARLEIAL, Liana M.; NABUCO, Maria R. (orgs.). **Integração, região e regionalismo**. Rio de Janeiro: Bertran Brasil, 1994, p. 13-26.

SUZUKI JR., Júlio Takeshi. Economia paranaense: os últimos resultados da produção industrial. **Análise Conjuntural**, v. 27, n. 9-10, p. 10-11, set./out. 2005..

_____. Economia paranaense: resultados em 2005. **Análise Conjuntural**, v. 27, n. 11-12, p. 2-7, nov./dez. 2005,.

THERY, Hervé. Retrato cartográfico estatístico. In: SACHS, Ignacy; WILHEIM, Jorge; PINHEIRO, Paulo Sergio. **Brasil**: um século de transformações. São Paulo: Companhia das Letras, 2001, p. 394-417.

TOLEDO, Marcio Roberto. **Circuitos espaciais da soja, da laranja e do cacau no Brasil**: uma nota sobre o papel da Cargill no uso corporativo do território brasileiro. Dissertação (Mestrado em Geografia). Universidade Estadual de Campinas – Unicamp. Instituto de Geociências. Campinas, 2005, 142 p.

TRINTIN, Jaime Graciano. Desenvolvimento regional: o caso paranaense. **A Economia em Revista**. Maringá, nº 2, 1993, p. 73-92.

ULLER, Reginaldo. **Profissionalização na empresa familiar**: o caso da Perdigão

Agroindustrial S/A. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2002, 87 p.

VALVERDE, Orlando. **Estudos de geografia agrária brasileira**. Petrópolis: Vozes, 1985.

VAZZOLER, Márcia Regina; EID, Farid. Cooperativismo em assentamentos de reforma agrária: a sobrevivência das cooperativas do MST na economia capitalista. Congresso **Brasileiro de extensão universitária**, 2. Belo Horizonte, s.n., set. 2004.

VIDAL, José Walter Bautista. H-Bio. **Instituto Sol** (Artigos), Brasília, set. 2006. Disponível em : < http://www.institutodosol.org.br/artigos.asp >. Acesso em: 17/03/2007.

VILLA VERDE, Valéria. Territorios, ruralidade e desenvolvimento. **Primeira Versão** (Ipardes). Curitiba, 1, p. 1-37, maio 2004.

VIEIRA, Eurípedes Falcão; VIEIRA, Marcelo Milano Falcão. **Espaços econômicos**.Porto Alegre: Editora Sagra Luzzatto, 2003.

VIEIRA, Liszt. **Cidadania e globalização**. 6ª ed. São Paulo: Record, 2002.

VILELA, Nirlene Junqueira. Fatores desfavoráveis ao desenvolvimento do cooperativismo no Brasil. In: **Seminário Agropecuário do Acre, 2,** Anais Embrapa. Ministério da Agricultura – UEPAE. Rio Branco, 1998, p. 301-310.

WAACK, Roberto Silva; MACHADO FILHO, Cláudio Pinheiro. Administração estratégica em cooperativas agroindustriais. **Workshop Brasileiro de Gestão de Sistemas Agroalimentares, 2**. PENSA/FEA/USP, Ribeirão Preto, 1999, p.148-155.

WETTSTEIN, German. **Subdesenvolvimento e geografia**. Tradução de Rosina D'Abgina.

São Paulo: Contexto, 1992.

WOSH, Luiz Fernando Oliveira. O papel marcante do complexo soja nas exportações paranaenses. **Análise Conjuntural**, v. 18, n. 7-8, jul./ago. 1996, p. 15.

ZAGO, Camila Avozani *et al*. Análise do processo logístico: o caso Bunge Santa Maria. **SIMPEP, 7,**. Bauru, 07-09 nov. 2005, (n. p.).

ZEFERINO, Augusto César. Análise da localização espacial dos investimentos multinacionais no Brasil. **Boletim de Geografia Teorética**, Rio Claro, v.16, n.2, p. 77-93, out. 1991.

ZIBETTI, Darcy Walmor. **Teoria tridimensional da função da terra no espaço rural**: econômica, social e ecológica. Curitiba: Juruá, 2005.

ZILBERSZTAJN, Décio; LAZZARINI, Sergio Giovanetti; MACHADO FILHO, Cláudio A. Pinheiro. Perspectivas da aplicação da biotecnologia no Sistema Agroindustrial Brasileiro: o exemplo da soja Roundup Ready. **Seminário de Internacional PENSA de Agribusiness 1998**, 8, São Paulo: Programa de Estudos dos Negócios do Sistema Agroindustrial – PENSA, 1998.

ANEXOS

Anexo A

RELAÇÃO DE COOPERATIVAS ASSOCIADAS AO SISTEMA OCEPAR EM JANEIRO DE 2007

Nome	Razão Social	Município-Sede
AGRÁRIA	Cooperativa Mista Entre Rios Ltda.	Guarapuava
AGROPAR	Cooperativa Agropecuária do Médio Oeste do Paraná	Assischateaubriand
BATAVO	Cooperativa Agropecuária Batavo Ltda.	Carambeí
BOM JESUS	Cooperativa Agroindustrial Bom Jesus Ltda.	Lapa
C. VALE	C. VALE Cooperativa Agroindustrial	Palotina
CAMDUL	Cooperativa Agrícola Mista Duovizinhense	Dois Vizinhos
CAMISC	Cooperativa Agrícola Mista São Cristóvão Ltda.	Mariápolis
CAMIX	Cooperativa Agropecuária Mista Xagu Ltda.	Rio Bonito do Iguaçu
CAMP	Cooperativa Agrícola Mista de Prudentópolis	Prudentópolis
CAMPAL	Cooperativa Agropecuária do Médio Paranapanema	Cornélio Procópio
CAPAL	Capal Cooperativa Agroindustrial	Arapoti
CAPEG	Cooperativa Agropecuária Guarany Ltda.	Pato Branco
CASB	Cooperativa Agrícola Sul Brasil de Londrina Ltda.	Assaí
CASTROLANDA	Cooperativa Agropecuária Castrolanda	Castro
CATIVA	Cooperativa Agropecuária de Londrina Ltda.	Londrina
CCLPL	Cooperativa Central de Laticínios do Paraná Ltda.	Carambeí
CENTRALPAR	Cooperativa Central de Alimentos do Paraná Ltda.	Curitiba
CLAC	Cooperativa de Laticínios Curitiba Ltda.	São José dos Pinhais
COABIL	Cooperativa Agropecuária Bituruna Ltda.	Bituruna
COACAN	Cooperativa Agropecuária	Candói

	Candói	
COAGEL	Coagel Cooperativa Agroindustrial	Goioerê
COAGRO	Cooperativa Agropecuária Capanema Ltda.	Capanema
COAGRU	Cooperativa Agroindustrial União	Ubiratã
COAMIG	Cooperativa Agropecuária Mista de Guarapuava Ltda.	Guarapuava
COAMIL	Cooperativa Agrícola Mista e Industrial Santa Regina	Laranjeiras do Sul
COAMO	Coamo Agroindustrial Cooperativa	Campo Mourão
COASUL	Cooperativa Agropecuária Sudoeste Ltda.	São João
COCAFE	Cooperativa Agrícola Mista de Astorga	Astorga
COCAMAR	Cocamar Cooperativa Agroindustrial	Maringá
COCAMP	Cooperativa Agrícola dos Campos Palmenses Ltda.	Palmas
COCARI	Cocari Cooperativa Agropecuária e Industrial	Mandaguari
COCEAL	Cooperativa Central de Algodão Ltda.	Ibiporã
CODEPA	Cooperativa de Desenvolvimento e Produção Agropecuária	Mangueirinha
COFERCATU	Cooperativa Agropecuária dos Cafeicultores de Porecatu Ltda.	Porecatu
COLARI	Cooperativa de Laticínios de Mandaguari Ltda.	Mandaguari
COMOPAR	Cooperativa de Produtores de Morango do Paraná	São José dos Pinhais
CONFEPAR	Cooperativa Central Agro-Industrial ltda	Londrina
COOAVISUL	Cooperativa dos Avicultores do Sudoeste do Paraná	Dois Vizinhos
COOCAROL	Cooperativa Agro-industrial de Produtores de Cana de Rondon Ltda.	Rondon
COODETEC	Coodetec – Cooperativa Central de Pesquisa Agrícola	Cascavel
COONTRUZ	Cooperativa Nipo-Brasileira de Produtores de Avestruz	Londrina

COOPAGRICOLA	Cooperativa Agrícola Mista de Ponta Grossa	Ponta Grossa
COOPAVEL	Coopavel Cooperativa Agroindustrial	Cascavel
COOPCANA	Cooperativa Agrícola Regional de Produtores de Cana Ltda.	Paraíso do Norte
COOPER Q I	Cooperativa de Produtores da Agropecuária do Noroeste do Paraná	Paranavaí
COOPERANTE	Cooperativa Agrícola campo do Tenente	Campo do Tenente
COOPERAVES	Cooperativa Agroindustrial Regional de Avicultores	Paraíso do Norte
COOPERLAC	Cooperlac Cooperativa Agroindustrial	Toledo
COOPERLATE-VIDA	Cooperativa de Produção de Leite de Coronel Vivida	Coronel Vivida
COOPERMIBRA	Cooperativa Mista Agropecuária do Brasil	Campo Mourão
COOPERPONTA	Cooperativa Agrícola Pontagrossense	Ponta Grossa
COOPERSUI	Cooperativa de Suinocultores da Lapa	Lapa
COOPERTRADIÇÃO	Cooperativa Agropecuária Tradição	Pato Branco
COOPERVAL	Cooperval Cooperativa Agroindustrial Vale do Ivaí Ltda.	Jandaia do Sul
COOPLEITE	Cooperativa Central de Captação de Leite	Londrina
COOPRAMIL	Cooperativa Regional Agrícola Mista de Cambará Ltda.	Cambará
COOVICAPAR	Cooperativa dos Produtores de Ovinos e Caprinos do Oeste do Paraná	Toledo
COPACOL	Copacol Cooperativa Agropecuária Consolata	Cafelândia
COPAGRA	Copagra Cooperativa Agropecuária do Noroeste Paranaense	Nova Londrina
COPAGRIL	Cooperativa Agroindustrial Copagril	Marechal Cândido Rondon
COPATRUZ	Cooperativa Paranaense de Avestruz	Maringá
COPERCACHAÇA	Cooperativa dos Produtores	Assis Chateaubriand

	Artesanais de Cachaça do Oeste do Paraná	
COPERCANA	Cooperativa Agroindustrial de Cana de Açúcar de Nova Aurora	Nova Aurora
COPERGRÃO	Cooperativa de Produtores de Grãos	Laranjeiras do Sul
COPLAR	Cooperativa dos Produtores de Leite do Alto Ribeira	Adrianópolis
COPROSSEL	Cooperativa dos Produtores de Sementes de Laranjeiras do Sul Ltda	Laranjeiras do Sul
COROL	Corol Cooperativa Agroindustrial	Rolândia
COTRIGUAÇU	Cotriguaçu Cooperativa Central	Cascavel
CRPL	Cooperativa Regional de Produtores de Leite	Guarapuava
FRIMESA	Cooperativa Central Agropecuária Sudoeste Ltda.	Medianeira
INTEGRADA	Integrada Cooperativa Agroindustrial	Londrina
LACTISUL	Cooperativa de Produtores de Leite de Irati Lactsul Ltda.	Irati
LAR	Cooperativa Agroindustrial Lar	Medianeira
NOVA PRODUTIVA	Cooperativa Agroindustrial Nova Produtiva	Astorga
UNICASTRO	Cooperativa Agrícola União Castrense Ltda.	Castro
VALCOOP	Cooperativa Agropecuária Vale do Tibagi Ltda.	Londrina
WITMARSUM	Cooperativa Mista Agropecuária Witmarsum Ltda.	Palmeira

Fonte: Ocepar (2007).

Anexo B

MATÉRIA-PRIMA	CIDADE	PRODUTOS
SOJA	Maringá	ácido graxo, óleo degomado, óleo refinado, maionese, farelo, bebidas à base de soja em diversos sabores
CAFÉ	Maringá	Café beneficiado, café torrado e moído, capuccinos
LARANJA	Paranavaí	Suco concentrado e congelado, suco pronto para beber, óleos essenciais, d'limonene e fase oleosa
ALGODÃO EM CAROÇO	Maringá	Óleo semi-refinado, farelo, línter e pluma
ALGODÃO EM PLUMA	Maringá	Fios de algodão, fios mistos e fios sintéticos (*)
TRIGO	Maringá	Farinha de trigo
CANOLA	Maringá	Óleo degomado, óleo refinado, farelo e maionese
GIRASSOL	Maringá	Óleo refinado e farelo
EUCALIPTO	Pres. Castelo Branco	Mourões, palanques e esteios
ÓLEO DE MILHO	Maringá	Óleo refinado
POLPA DE FRUTAS	Maringá	Sucos e néctares prontos para beber
POLPA DE TOMATE	Maringá	Catchup
MOSTARDA	Maringá	Molhos
ÁLCOOL	Maringá	Álcool doméstico e na forma gel

(*) Produzidos pela Fiação de Algodão

Figura 8: O QUE A COCAMAR INDUSTRIALIZA

Fonte: Cocamar (2007, p. 23).

Anexo C

Cartazes de orientação para pecuária confeccionados pela Coamo

PRÁTICAS RECOMENDADAS		CATEGORIA	PERÍODO
VACINAS	FEBRE AFTOSA	Todo o rebanho	6 em 6 meses
	CLOSTRIDIOSES	Todo o rebanho	1ª dose 90 dias nasc. - Reforço 30 dias após Revacinação semestral
	BRUCELOSE	Fêmeas de 03 à 08 meses de idade	Dose única
	PNEUMOENTERITE	Vacas	7º mês gestação
		Bezerros	1º mês após nascimento
	PASTEURELOSE	Todo o rebanho	1ª dose 90 dias nasc. - Reforço 30 dias após Revacinação semestral
	RAIVA	Todo o rebanho	Anual
	IBR/BVD	Animais em reprodução	Anual (Semestral em regiões de alta incidência)
	LEPTOSPIROSE	Animais em reprodução	Semestral (Quadrimestral em regiões de alta incidência)
CONTROLES	ENDOPARASITAS	Recém nascidos	1ª dose no nascimento e reforço após 60 dias
		Todo o rebanho	Quadrimestral
	ECTOPARASITAS	Todo o rebanho	Estratégico (a partir do mês de Setembro)

O calendário para bovinos de corte...

PRÁTICAS RECOMENDADAS		CATEGORIA	PERÍODO
EXAMES	TUBERCULOSE	Todo o rebanho a partir de 2 semanas de idade	6 em 6 meses
	BRUCELOSE	Fêmeas após 24 meses de idade Machos após 02 semanas de idade	6 em 6 meses
	TESTE MATITE	Vacas em lactação	Diário (à cada ordenha / caneca fundo escuro) Semanal (à cada 7 dias / "CMT")
VACINAS	FEBRE AFTOSA	Todo o rebanho	6 em 6 meses
	CLOSTRIDIOSES	Todo o rebanho	1ª dose 90 dias nasc. - Reforço 30 dias após Revacinação semestral
	BRUCELOSE	Fêmeas de 03 à 08 meses de idade	Dose única
	PNEUMOENTERITE	Vacas	7º mês de gestação
		Bezerros	1º mês após nascimento
	PASTEURELOSE	Todo o rebanho	1ª dose 90 dias nasc. - Reforço 30 dias após Revacinação semestral
	RAIVA	Todo o rebanho	Anual
	MASTITE	Vacas em lactação	Bimestral
	IBR/BVD	Animais em reprodução	Semestral (quadrimestral em regiões de alta incidência)
	LEPTOSPIROSE	Animais em reprodução	Semestral (quadrimestral em regiões de alta incidência)
CONTROLES	ENDOPARASITAS	Recém Nascidos	1ª dose no nascimento e reforço após 60 dias
		Todo o rebanho	Quadrimestral (vacas gestantes 30 dias antes do parto)
	ECTOPARASITAS	Todo o rebanho	Estratégico (a partir do mês de setembro)
	COMBATE A ROEDORES	-	Sistemático
	COMBATE A INSETOS	-	Sistemático

... e de leite, podem ser retirados pelos cooperados nas farmácias veterinárias, nos entrepostos da Coamo

Fonte: Coamo (2007).

Anexo D

Linhas de produtos do varejo da Cocamar e da Coamo

Figura 10: Linha de Produtos do varejo com a marca Coamo.
Fonte: Coamo (2007).

ÁLCOOL
Cocamar Gel

BEBIDA A BASE DE SOJA
BBS 1 Litro
BBS Light 1 Litro
BBS 200 ml

CATCHUP
Purity

CAFÉ
Maringá
Cappuccino
Cocamar

MAIONESE
Suavit
Purity
Lanchy

ÓLEOS
Suavit
Purity
Cocamar

SUCO PURITY
Néctar 1 Litro
Néctar Light 1 Litro
Néctar 200ml

MOSTARDA
Purity
Lanchy

Figura 11: Linha de produtos do varejo com as marcas da Cocamar
Fonte: Cocamar (2007).

Anexo E

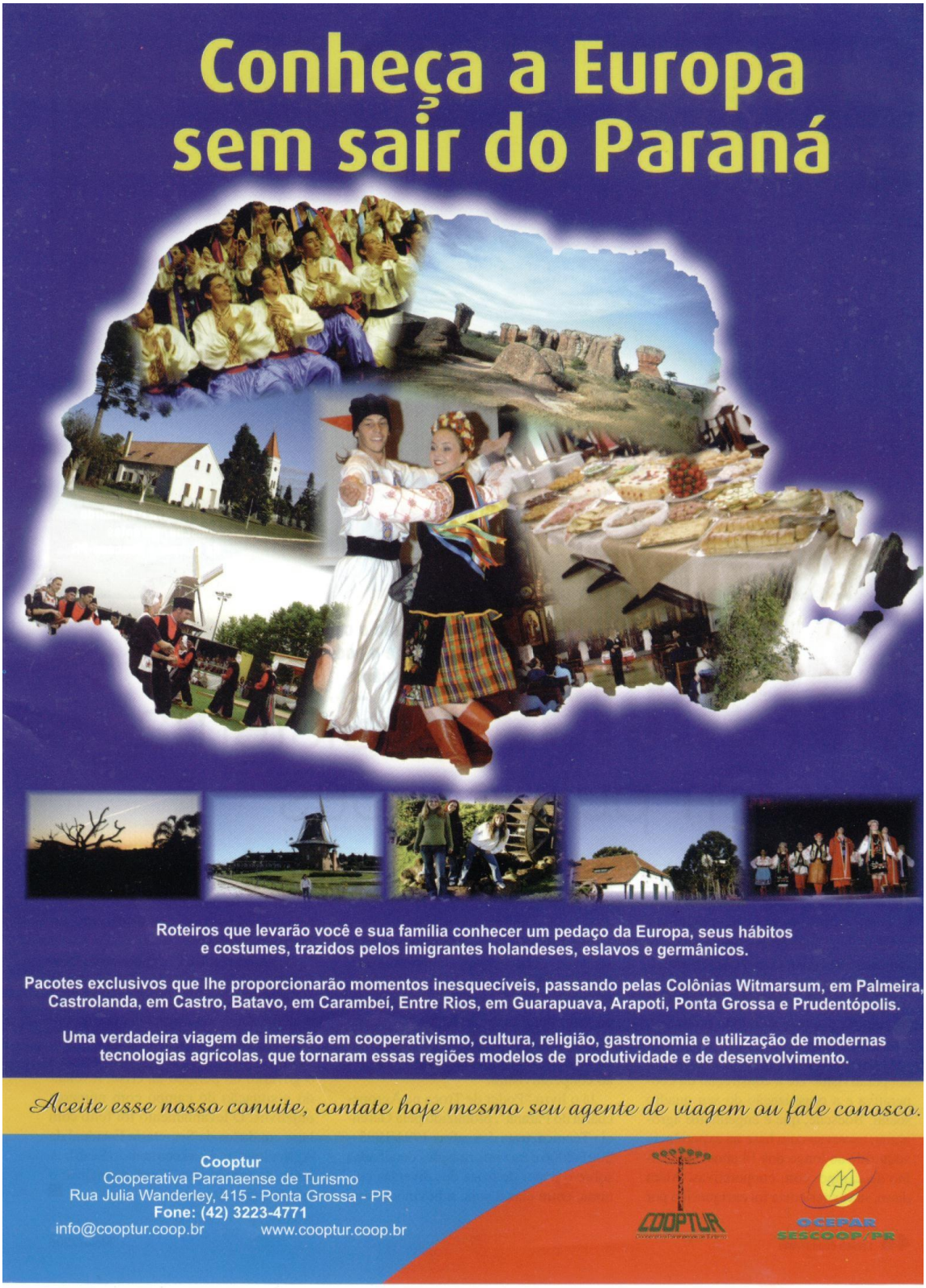

Conheça a Europa
sem sair do Paraná
Roteiros que levarão você e sua família conhecer um pedaço da Europa, seus hábitos
e costumes, trazidos pelos imigrantes holandeses, eslavos e germânicos.
Pacotes exclusivos que lhe proporcionarão momentos inesquecíveis, passando pelas Colônias Witmarsum, em Palmeira,
Castrolanda, em Castro, Batavo, em Carambei, Entre Rios, em Guarapuava, Arapoti, Ponta Grossa e Prudentópolis.
Uma verdadeira viagem de imersão em cooperativismo, cultura, religião, gastronomia e utilização de modernas
tecnologias agrícolas, que tornaram essas regiões modelos de produtividade e de desenvolvimento.
Aceite esse nosso convite, contate hoje mesmo seu agente de viagem ou fale conosco.
Cooptur
Cooperativa Paranaense de Turismo
Rua Julia Wanderley, 415 - Ponta Grossa - PR
Fone: (42) 3223-4771
info@cooptur.coop.br
www.cooptur.coop.br
COOPTUR
OCEPAR
SESCOOP/PR

Figura 7 - Cartaz divulgado pela Cooptur – Cooperativa Paranaense de Turismo, a partir de 2006.

Anexo F
Demonstrações financeiras da Cocamar relativas ao exercício 2006.

COCAMAR COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS PARA O EXERCÍCIO ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2006

(Em milhares de reais)

DEMONSTRAÇÃO DE SOBRAS E PERDAS

RECEITA OPERACIONAL BRUTA	
Venda de produtos e serviços	802.639
Deduções - impostos e devoluções	(42.411)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	760.228
CUSTO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS VENDIDOS	(633.727)
Sobra Bruta	126.501
(DESPESAS) RECEITAS OPERACIONAIS:	
Despesas com pessoal	(34.197)
Despesas técnicas	(43.365)
Despesas com vendas	(31.815)
Receitas com taxas de recepção, armazenagem e outras	12.257
	(97.120)
Resultado operacional antes dos efeitos financeiros	29.381
EFEITOS FINANCEIROS:	
Despesas financeiras	(44.777)
Receitas financeiras	21.975
	(22.802)
Resultado operacional após os efeitos financeiros	6.579
RESULTADO DE EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL NÃO OPERACIONAL	70.924
RESULTADOS NÃO OPERACIONAIS	(2.870)
Sobra Líquida Antes do IR e CS	74.633
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	(1.878)
Sobra líquida do Exercício	72.755

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO

CIRCULANTE	
Disponível	120.329
Clientes	61.685
Créditos com cooperados	46.034
Estoques	88.955
Outros	12.416
	329.419
NÃO CIRCULANTE	
Realizável a longo prazo	
Créditos com cooperados	13.563
Créditos tributários	6.028
Mútuos com controladas	4.076
Outros	1.980
Investimentos	22.844
Imobilizado	331.449
Diferido	13.639
	393.579
TOTAL	722.998

PASSIVO

CIRCULANTE	
Empréstimos e financiamentos	66.110
Fornecedores	25.886
Débitos com cooperados	83.288
Obrigações tributárias e sociais	6.571
Adiantamento de clientes	17.021
Outros	7.856
	206.732
NÃO CIRCULANTE	
Exigível a longo prazo	
Empréstimos e financiamentos	131.765
Provisão para contingências	43.423
Outros	18.307
	193.495
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
Capital social	31.641
Reservas	291.130
	322.771
TOTAL	722.998

cocamar®
COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL

Deloitte
Touche
Tohmatsu

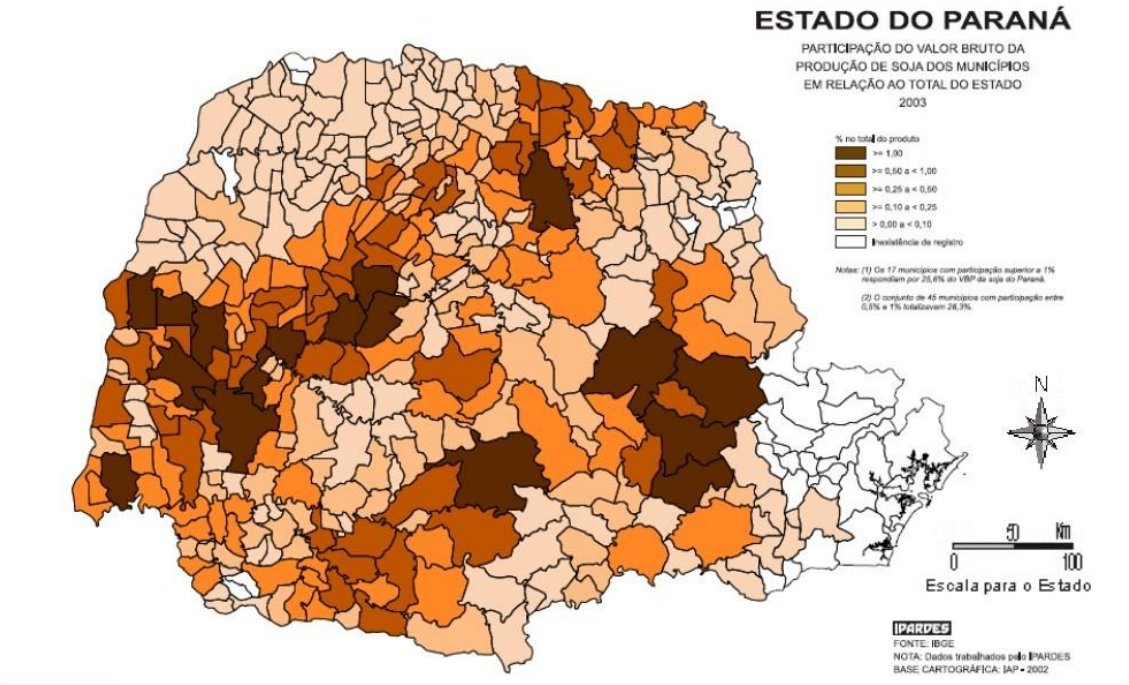
Anexo G

Tabela 13 – Área de expansão* do Cerrado Brasileiro (em milhões de hectares)

ÁREA TOTAL	204
ÁREA AGRICULTÁVEL	137
PASTAGEM	(35)
CULTURAS ANUAIS	(10)
CULTURAS PERENES E FLORESTAS	(2)
ÁREA DISPONÍVEL	90

Fonte: Embrapa
Extraído de: Biocombustíveis... (2006).
*Nota: torna-se perigoso na atualidade, por questões ambientais, associar o aproveitamento das terras agricultáveis ao uso de áreas de Cerrado.

Anexo H


ESTADO DO PARANÁ
PARTICIPAÇÃO DO VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO DE SOJA DOS MUNICÍPIOS EM RELAÇÃO AO TOTAL DO ESTADO 2003
% no total do produto
>= 1,00
>= 0,50 a < 1,00
>= 0,25 a < 0,50
>= 0,10 a < 0,25
> 0,00 a < 0,10
Inexistência de registro
Notas: (1) Os 17 municípios com participação superior a 1% respondiam por 25,6% do VBP da soja do Paraná.
(2) O conjunto de 45 municípios com participação entre 0,5% e 1% totalizavam 28,3%.
N
50 Km
0 100
Escala para o Estado
IPARDES
FONTE: IBGE
NOTA: Dados trabalhados pelo IPARDES
BASE CARTOGRÁFICA: IAP - 2002

Mapa 16 – Participação do Valor Bruto da Produção de soja dos municípios em relação ao total do Estado em 2003

Legenda:

% no total do produto

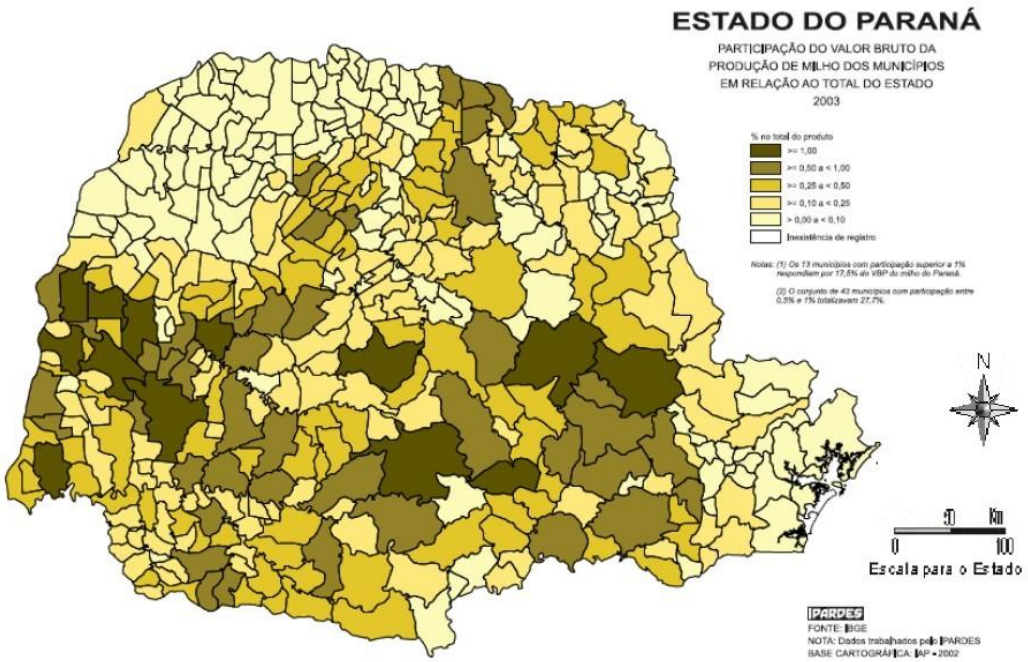
- >= 1,00
- >= 0,50 a < 1,00
- >= 0,25 a < 0,50
- >= 0,10 a < 0,25
- > 0,00 a < 0,10
- Inexistência de registro

Notas: (1) Os 17 municípios com participação superior a 1% respondiam por 25,6% do VBP da soja do Paraná.

(2) O conjunto de 45 municípios com participação entre 0,5% e 1% totalizavam 28,3%.

Fonte: Ipardes (2006).

Anexo I


ESTADO DO PARANÁ
PARTICIPAÇÃO DO VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO DE MILHO DOS MUNICÍPIOS EM RELAÇÃO AO TOTAL DO ESTADO
2003
% no total do produto
>= 1,00
>= 0,50 a < 1,00
>= 0,25 a < 0,50
>= 0,10 a < 0,25
> 0,00 a < 0,10
Inexistência de registro
Notas: (1) Os 13 municípios com participação superior a 1% respondiam por 17,5% do VBP do milho do Paraná.
(2) O conjunto de 43 municípios com participação entre 0,5% e 1% totalizavam 27,7%.
N
0
100
Km
Escala para o Estado
IPARDES
FONTE: IBGE
NOTA: Dados trabalhados pelo IPARDES
BASE CARTOGRÁFICA: IAP - 2002

Legenda

% no total do produto

- >= 1,00
- >= 0,50 a < 1,00
- >= 0,25 a < 0,50
- >= 0,10 a < 0,25
- > 0,00 a < 0,10
- Inexistência de registro

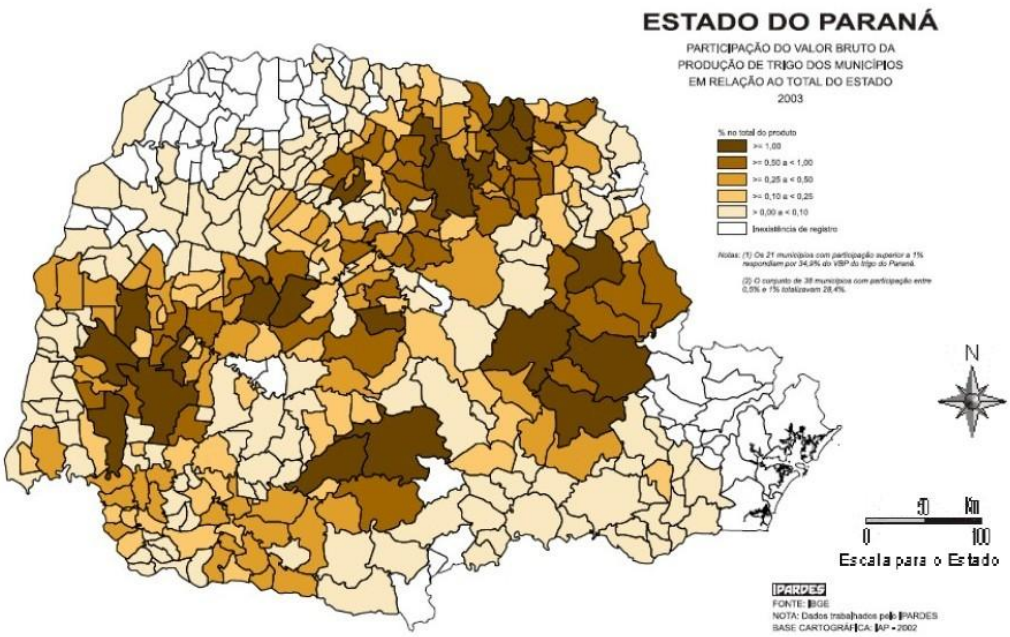
Notas: (1) Os 13 municípios com participação superior a 1% respondiam por 17,5% do VBP do milho do Paraná.

(2) O conjunto de 43 municípios com participação entre 0,5% e 1% totalizavam 27,7%.

Fonte: Ipardes (2006).

Mapa 17 – Paraná: Participação do Valor Bruto da Produção de milho dos municípios em relação ao total do Estado em 2003

Anexo J


ESTADO DO PARANÁ
PARTICIPAÇÃO DO VALOR BRUTO DA PRODUÇÃO DE TRIGO DOS MUNICÍPIOS EM RELAÇÃO AO TOTAL DO ESTADO
2003
% no total do produto
>= 1,00
>= 0,50 a < 1,00
>= 0,25 a < 0,50
>= 0,10 a < 0,25
> 0,00 a < 0,10
Inexistência de registro
Notas: (1) Os 21 municípios com participação superior a 1% respondiam por 34,9% do VBP do trigo do Paraná.
(2) O conjunto de 38 municípios com participação entre 0,5% e 1% totalizavam 28,4%.
N
50 Km
0 100
Escala para o Estado
IPARDES
FONTE: IBGE
NOTA: Dados trabalhados pelo IPARDES
BASE CARTOGRÁFICA: IAP - 2002

Mapa 18 – Paraná: Participação do Valor Bruto da Produção de trigo dos municípios em relação ao Estado em 2003

Legenda:

% no total do produto

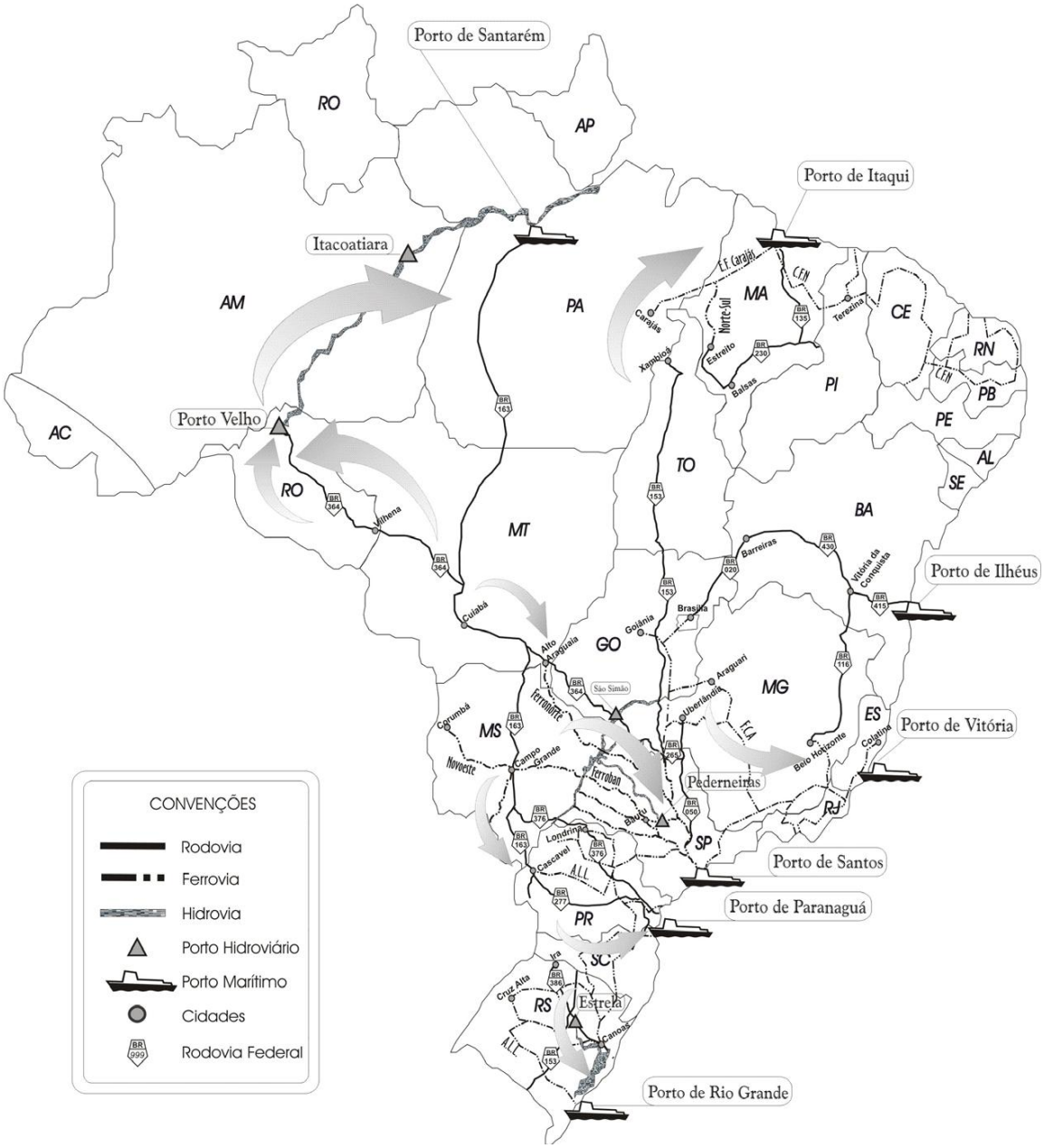
- >= 1,00
- >= 0,50 a < 1,00
- >= 0,25 a < 0,50
- >= 0,10 a < 0,25
- > 0,00 a < 0,10
- Inexistência de registro

Notas: (1) Os 21 municípios com participação superior a 1% respondiam por 34,9% do VBP do trigo do Paraná.

(2) O conjunto de 38 municípios com participação entre 0,5% e 1% totalizavam 28,4%.

Fonte: Ipardes (2006).

Anexo K



Mapa 19 - Malha Viária e Principais Fluxos de Exportação da Soja Brasileira.
Fonte: Ojima (2006, p. 22).

Anexo L

Relação de produtos Cargill para consumo no varejo.

Óleos Liza: Soja, Nutriplus, Milho, Girassol e Canola

Óleo de Milho Mazola

Óleo de soja
Veleiro

Óleos compostos Olívia:Tradicional, Cebola e Alho, Ervas finas, Orégano e Manjericão.

Azeites de Oliva Gallo: Puro e Extra Virgem

Azeites de Oliva La Española: Puro e Extra Virgem

Maionese Liza

Maionese Gourmet

Molhos para Salada Liza: Caseiro, Rosé, Provençal, Tomate Seco e Queijos

Maria Maionese

Maria Compostos: Tradicional, Limão, Ervas Finas, Alho, Orégano, Cebola, Italiano, Manjericão.

Fonte: Cargill. **Portal foods**. Disponível em: http://www.cargillfoods.com.br/Nossa%20linha/default.aspx. Acesso em 27/07/2007.

Anexo M

Imagens de alguns produtos do varejo da Bunge Alimentos

Primor
Boa pra tudo, melhor pra você
Óleos Primor
O Óleo Primor tem uma fórmula exclusiva, rica em Vitamina E, Ômega 3, e o que é melhor, com 0% de Gordura Trans, o que ajuda a controlar os níveis de colesterol do seu organismo, e ajuda a manter sua saúde sempre em dia. Valorize seu dinheiro e sua saúde. Experimente o Óleo Primor!
Perguntas Frequentes
BAIXAR IMAGEM

Anexo N

Foto 30:– Atual parque industrial da Cocamar em Maringá. Fonte: Cocamar.

Anexo O

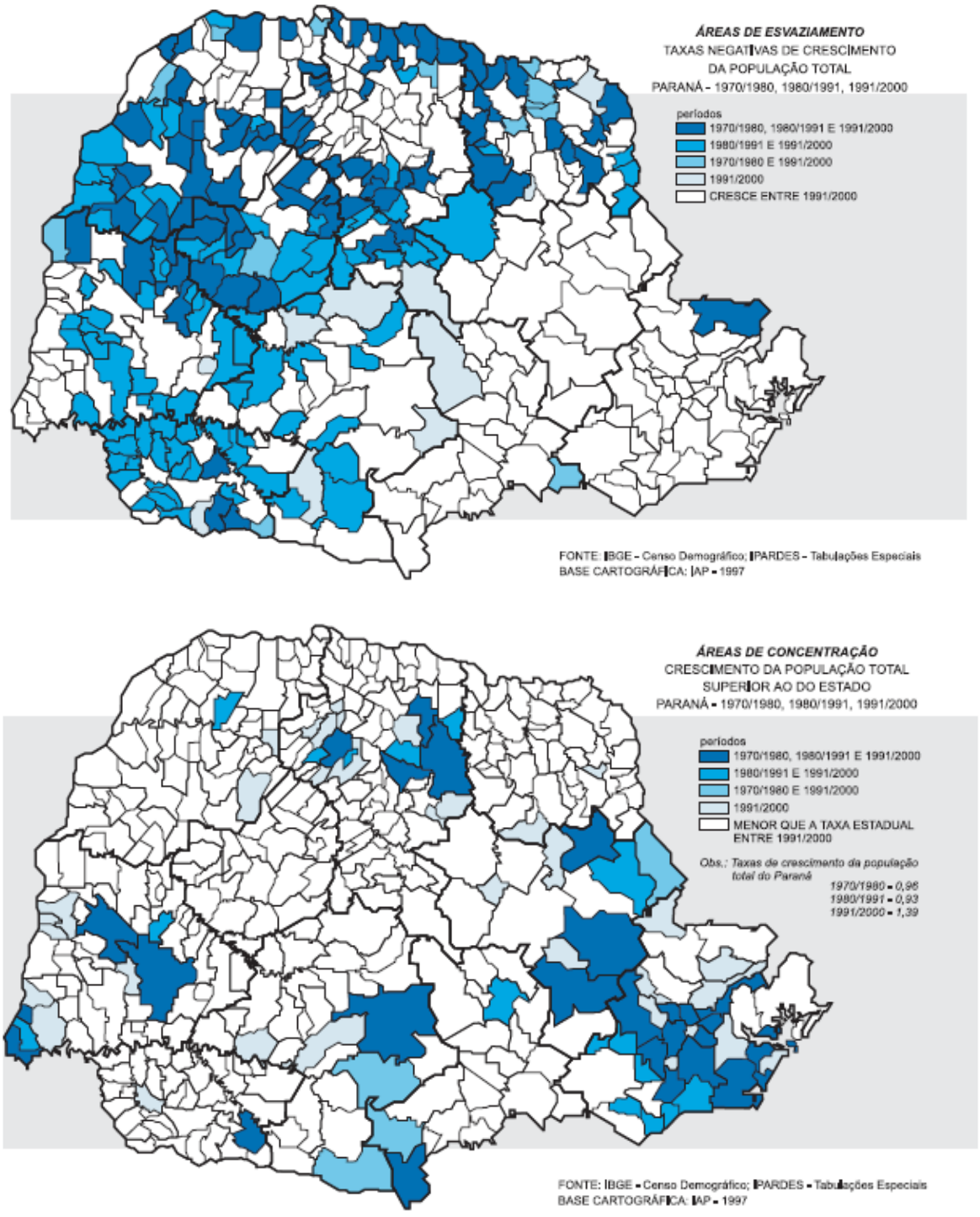


Figura 12 – Áreas de concentração e esvaziamento demográfico do Paraná. Fonte: Ipardes (2003, p. 21).

Anexo P

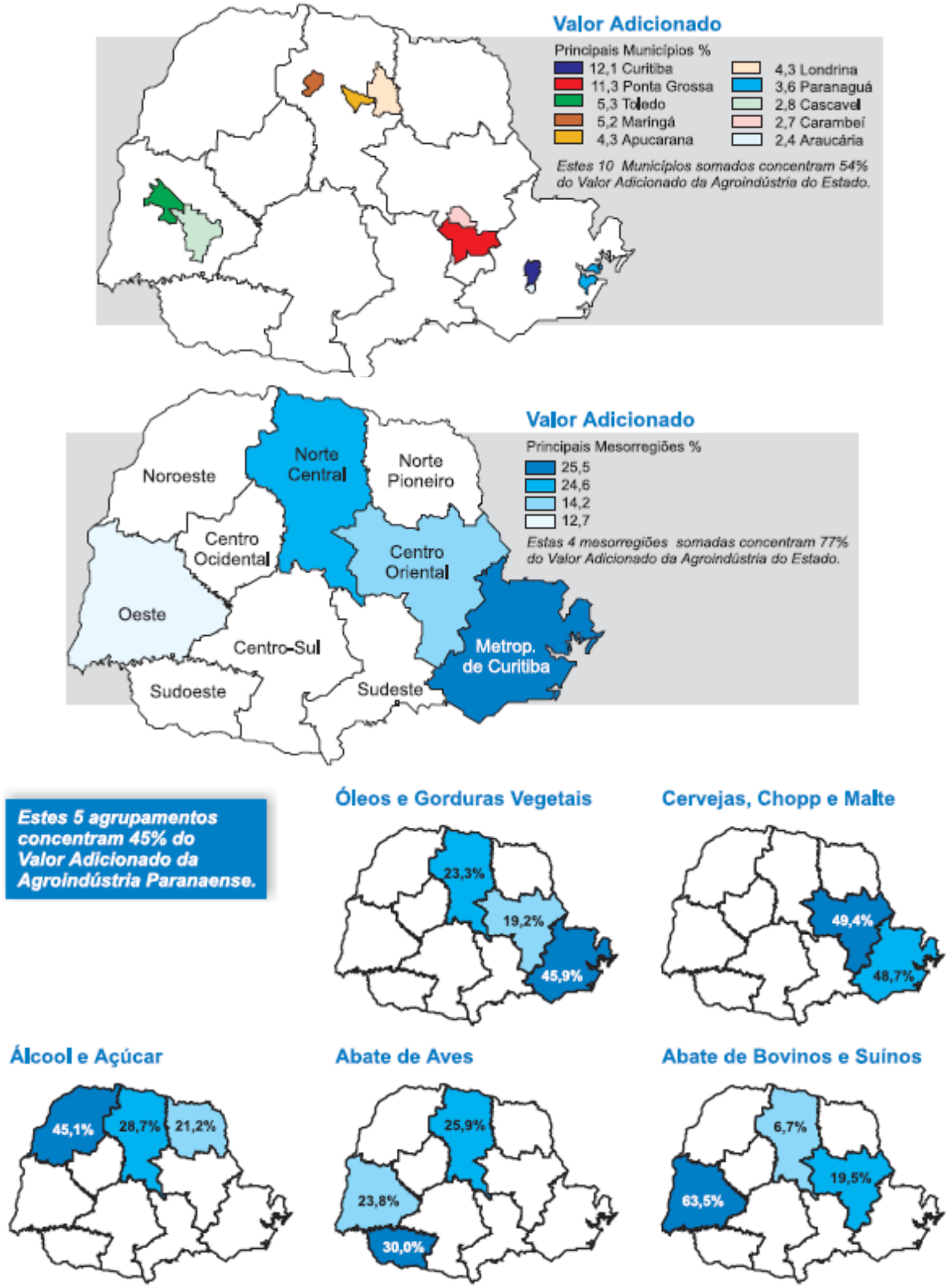


Figura 13 – Valor adicionado da agroindústria no Paraná no ano de 2000. Fonte: Ipardes (2003, p. 28).

Anexo Q

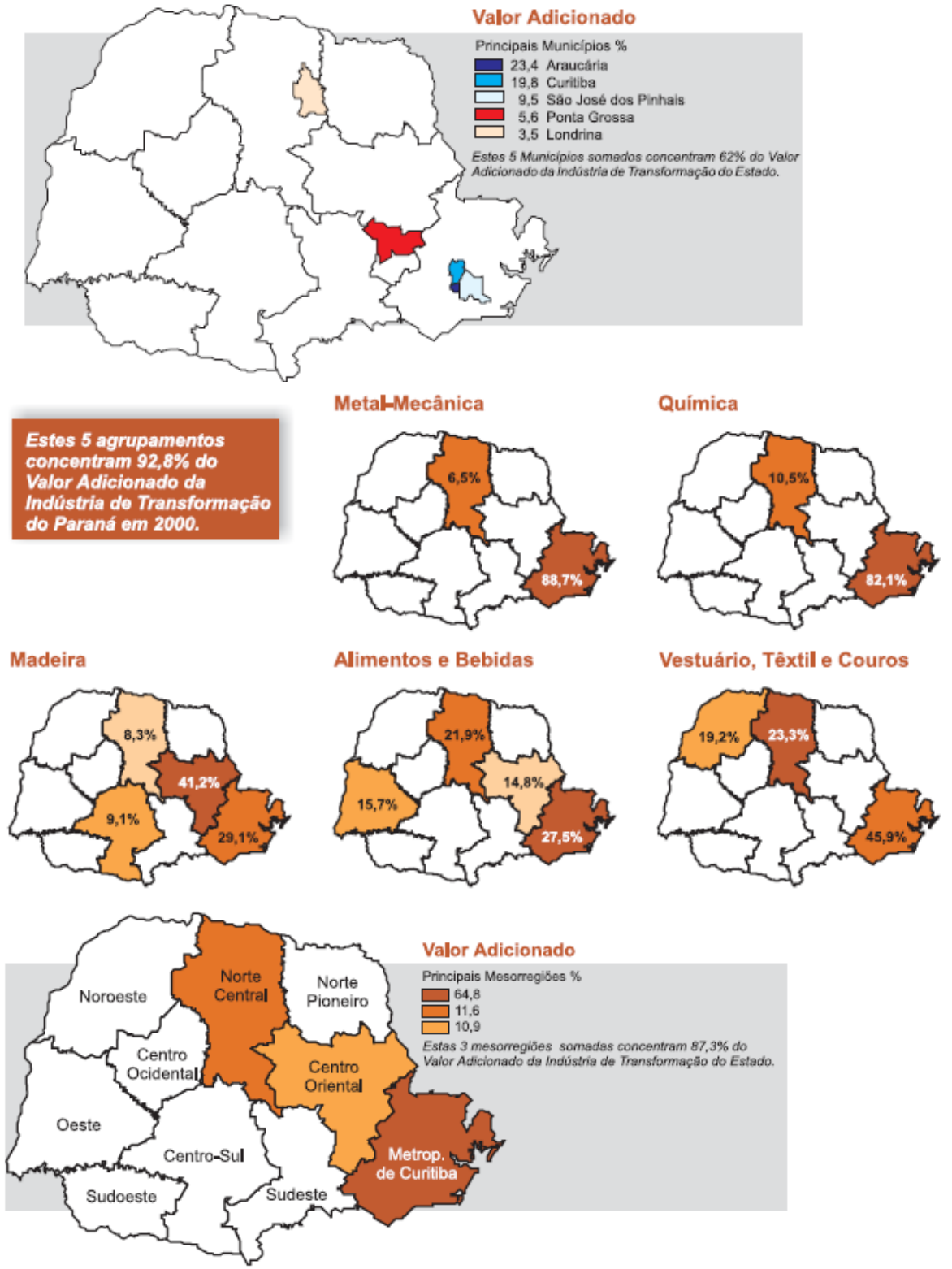


Figura 14 – Valor adicionado da indústria de transformação no Paraná no ano de 2000. Fonte: Ipardes (2003, p. 28).

Anexo R

Figura 15 - Mapa da Infra-estrutura rodoviária do Estado do Paraná.
Fonte: Ipardes (2006, p. 80).

Anexo S

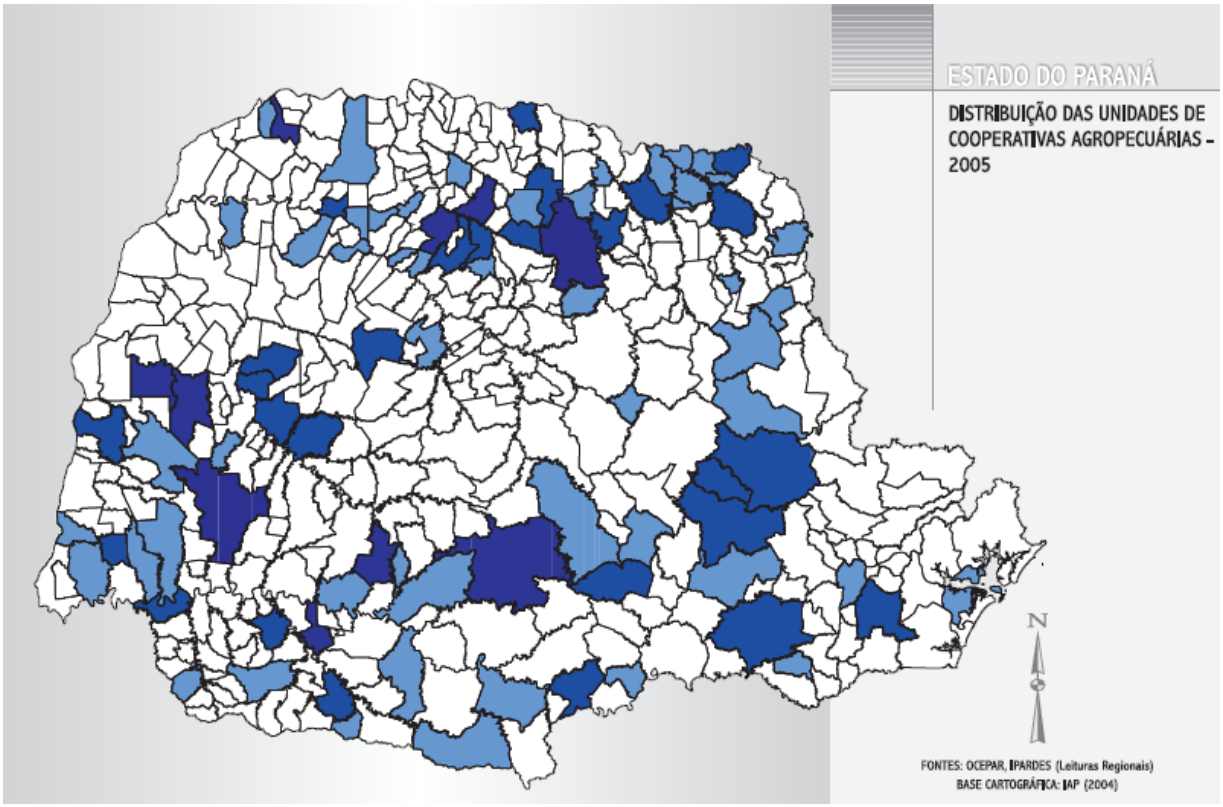


Figura 16 – Mapa da distribuição das unidades de cooperativas agropecuárias no Estado do Paraná em 2005.
Fonte: Ipardes (2006).